

Szkolimy zawodowo w Powiecie oleskim
Umowa nr RPOP.09.02.01-16-0004/17-00 z dnia 13 września 2018 r.

KURS PROFESJONALNE TECHNIKI PROCESU SPRZEDAŻY

1. Opis przedmiotu zamówienia:

- 1) Przeprowadzenie kursu dla uczniów zgodnie z programem opisanym w ust. 4. Szczegółowy program z podziałem na jednostki lekcyjne opracuje Wykonawca przed rozpoczęciem szkolenia;
- 2) Ilość uczniów: 20 osób (2 grupy po 10 osób);
- 3) Liczba godzin: 16 godzin na grupę (*1 godzina = 45 minut zajęć oraz 15 minut przerwy*);
- 4) Miejsce prowadzenia kursów: Zespół Szkół Zawodowych w Oleśnie, ul. Wielkie Przedmieście 41, 46-300 Olesno. Zamawiający nieodpłatnie użycza sale lekcyjne wraz z dostępem do zasobów sprzętowych.
- 5) Zajęcia odbywają się od poniedziałku do soboty, również popołudniami, w jednym dniu szkoleniowym maksymalnie 8 godzin zajęć;
- 6) Szczegółowy harmonogram kursu opracuje Wykonawca w porozumieniu z Zamawiającym przed rozpoczęciem kursu, wg wzoru stanowiącego załącznik do umowy.

2. Termin realizacji zamówienia:

do 13 grudnia 2019 roku

3. Wymagania odnośnie Wykonawcy:

Wykonawca ma obowiązek zapewnić:

- 1) wykwalifikowanego szkoleniowca,
- 2) prowadzenie dziennika zajęć wg wzoru stanowiącego załącznik do umowy
- 3) kurs kończy się egzaminem, oraz sporządzeniem protokołu wg załączonego wzoru.
- 4) materiały merytoryczne w postaci skryptów – do zajęć teoretycznych,
- 5) materiały zużywalne, niezbędne do przeprowadzania ćwiczeń,
- 6) Zaświadczenie dla uczestników na podstawie § 18 ust. 2 rozporządzenia Ministra Edukacji z dnia 18 sierpnia 2017 roku w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 1632). (wzór w załączniku do umowy),
- 7) inne zaświadczenie/certyfikat wystawiane w instytucji szkoleniowej Wykonawcy lub wymagane przepisami prawa (jeśli dotyczy),
- 8) Wykonawca prześle oryginały i kserokopie ww. zaświadczeń/certyfikatów Zamawiającemu po zakończeniu kursu,
- 9) koordynatora szkoleń – tj. osobę odpowiedzialną za sprawy organizacyjne i za kontakty bieżące z Zamawiającym

4. Program szkoleń

- 1) jakie są pożądane indywidualne cechy handlowca w zawodzie;
- 2) jak słuchać, aby słyszeć;
- 3) jak mówić, by być słuchanym;
- 4) jak zadawać właściwe pytania poprzez parafrazę;
- 5) jakie są typy klientów i psychologiczne aspekty determinujące je;
- 6) jak prezentować produkt;
- 7) jak badać i kreować potrzeby klienta;
- 8) indywidualne podejście do kupującego;
- 9) jak sprzedawać, nie sprzedając;
- 10) autoprezentacja- „jak cię widzą tak cię piszą”;
- 11) metody radzenia sobie z obiekcjami klientów;
- 12) jak budować długotrwałe relacje z klientami;