

Przedstawiciel handlowy 1 sem/2 sem

			10-11.03	14-15.04	21-22.04	19.05	27.05	3-4.06
SOBOTA	1	08:30	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii		Prowadzenie negocjacji handlowych
	2	10:00	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii		Prowadzenie negocjacji handlowych
	3	10:10	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży		Prowadzenie negocjacji handlowych
	4	11:40	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży		Prowadzenie negocjacji handlowych
	5	11:55	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego
	6	13:25	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego
	7	13:30	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego			Warsztat pracy przedstawiciela handlowego
	8	15:00	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego			Warsztat pracy przedstawiciela handlowego
	9	15:10						
	10	16:40						
	11	16:45						
	12	18:15						
NIEDZIELA	1	08:30	Podstawy psychologii	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii		Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii
	2	10:00	Podstawy psychologii	Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii		Prowadzenie negocjacji handlowych	Podstawy psychologii
	3	10:10	Komunikacja werbalna w sprzedaży	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży		Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży
	4	11:40	Komunikacja werbalna w sprzedaży	Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży		Prowadzenie negocjacji handlowych	Komunikacja werbalna w sprzedaży
	5	11:55	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja
	6	13:25	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja
	7	13:30	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	
	8	15:00	Autoprezentacja	Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	Autoprezentacja		Warsztat pracy przedstawiciela handlowego	
	9	15:10						
	10	16:40						
	11	16:45						
	12	18:15						