

Ponad  
**80%**  
zajęć to  
praktyka!



## Przedstawiciel handlowy



### Czy wiesz, że...

Czy wiesz, że starożytni kupcy na Szlaku Jedwabnym byli pionierami handlu międzynarodowego? Rzeczywistość się zmienia, ale w tym zawodzie cały czas liczą się przede wszystkim umiejętności miękkie – otwartość, zdolności komunikacyjne i negocjacyjne, łatwość nawiązywania kontaktów z klientami.

### Czego się nauczysz na kursie Przedstawiciel handlowy?

- 🎯 Skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- 🏢 Technik sprzedażowych.
- 💬 Metod negocjacji handlowych i autoprezentacji.
- 📣 Zasad marketingu i reklamy usług i produktów.

### Zajęcia prowadzone w ramach kursu

- |  |        |
|--|--------|
| • Komunikacja interpersonalna – 10 h               | - 10 h |
| • Podstawy psychologii – 10 h                      | - 10 h |
| • Komunikacja werbalna w sprzedaży – 10 h          | - 10 h |
| • Komunikacja niewerbalna w sprzedaży – 10 h       | - 10 h |
| • Techniki sprzedaży – 18 h                        | - 18 h |
| • Prowadzenie negocjacji handlowych – 16 h         | - 16 h |
| • Reklama i marketing towarów i usług – 16 h       | - 16 h |
| • Autoprezentacja – 16 h                           | - 16 h |
| • Wykonywanie pracy biurowej – 16 h                | - 16 h |
| • Warsztat pracy przedstawiciela handlowego – 18 h | - 18 h |



Łączna liczba godzin 140,  
w tym **114 godzin zajęć praktycznych.**  
🎯 W Żaku stawiamy na praktykę.

Zapisz się online >>

lub w sekretariacie  Żak