

Учебен план

Ключова компетентност: Инициативност и предприемачество
 Курс: Ефективни продажби
 Форма на обучение: Дневна, вечерна, съботно-неделна, дистанционна
 Изпит: Обучението приключва с полагане на писмен изпит
 Преподавателски състав: Сертифицирани преподаватели от Adecco, отговарящи на изискванията за квалификация и опит със завършено висше образование в направление на преподаване и минимум 3 (три) години професионален опит.

Учебна група

10 – 24 курсиста
 В педагогическата теория и практика е общоприето разбирането, според което положителните взаимоотношения учител – ученик, както и между самите ученици са необходимо условие за оптимизиране на образователните резултати. Функционалното значение на груповата учебна работа се проявява при повече от 10 участника, като се гарантира процес на централизация на комуникацията. Проявява в следните аспекти:

- Съдейства за усъвършенстване на вътрешноколективните отношения, на уменията за групова дейност; за развитие на чувството за лична и колективна отговорност; за изграждане на положителни черти на волята и характера и др.
- Стимулира съревнованието между учениците и развитието на умения за организация и координация на съвместните действия; развитието на самоконтрол и самооценка у учениците.

#	Описание	Брой часове по теория	Брой часове по практика	Общ брой часове
1.	Въведение и общ преглед Ще прекарате първата част на деня, опознавайки участниците и обсъждайки какво ще се случва в семинара. Също така обучаващите се ще имат възможност да определят своите лични цели в обучението	1	0	1
2.	Важни умения за продажба За начало, участниците ще разгледат 15 ключови продажбени умения. Също така те ще обсъдят значението на професионализма и влиянието му върху теорията на очакванията.	2	2	4

3.	Какво е продажбата?	1	1	2
	През тази сесия участниците ще дискутират както точно означава да продаваш. Също така ще предложим някои идеи за това как да се справим с предизвикателството и да подобрим уменията си.			
4.	Да си поставим СМАРТ цели	2	2	4
	След това участниците ще използвам СМАРТ акронима, за да изградят положителни и достижими цели			
5.	Съвети за управление на времето	1	1	2
	През тази сесия участниците ще си обменят идеи за управление на времето, а ние ще предложим някои начини за максимизиране на времето.			
6.	Обслужване на клиенти	2	2	4
	Тази сесия ще разгледа четирите потребности на клиента и как да ги използваме, за да продаваме по-интелигентно			
7.	Видове продажби	2	2	4
	След това, участниците ще изследват трите вида продажби. Също така ще дискутират важноста на осъзнатата ценност.			
8.	Десет основни грешки	1	2	3
	Тази сесия ще разгледа десетте най-големи грешки, които продаващите правят. След това участниците ще умуват върху начини да ги избегнем или коригираме.			

<p>9. Да намерим нови клиенти</p> <p>През тази сесия участниците ще обсъдят как да намерят нови клиенти и как да използват Мрежата.</p>	1	1	2
<p>10. Продажбена цена</p> <p>За приключване на деня, участниците ще разгледат предимствата и недостатъците на продажбената цена.</p>	1	2	3
<p>11. Край на семинара</p> <p>Участниците ще бъдат запознати с четирите нива за усъвършенстване на Тъкман и Дженсен и влиянието на лидерите върху различните фази на развитие на екипа.</p>	1	1	2
<p>12. Край на обучението</p> <p>На края на деня, учащите се ще имат възможност да задават въпроси и да попълнят план за действие.</p>	1	0	1
<p>Общо:</p>	16	16	32

Обучението приключва с полагане на писмен изпит (тест).
 Успешно положили изпит участници получават удостоверение за придобита ключова компетентност.