



ZAŚWIADCZENIE

Pan/i

Dominika Pietrzyk

uczestniczył/a w szkoleniu na temat

**Sprzedaż relacyjna, czyli jak zwiększyć
swoją skuteczność handlową**

przeprowadzonym przez
Polską Fundację Przedsiębiorczości

w dniu 3 lutego 2020 r. w Szczecinie

Szkolenie odbyło się w wymiarze 8 zgodnie z zakresem programu
wyszczególnionym na rewersie niniejszego zaświadczenia.

Polska Fundacja Przedsiębiorczości
Jacek Madej

Wykładowca
Janusz Szewczyk



Polska Fundacja Przedsiębiorczości
ul. Monte Cassino 32, 70-466 Szczecin tel. 91 312 92 16, fax 91 312 92 01
www.pfp.com.pl pfp@pfp.com.pl
NIP 851-22-42-911 REGON 811077420 KRS 0000039918



**POLSKA FUNDACJA
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Program szkolenia - 8h:

- Diagnoza skutecznego handlowca
- Co nas wspiera, a co ogranicza
- Pierwsze wrażenie w kontakcie z klientem
- Umiejętność autoprezentacji
- Nawiazywanie kontaktu z klientem
- Typologia stylów społecznych
- Wskaźniki behawioralne – jak rozpoznać styl społeczny klienta
- Komunikacja nastawiona na klienta - dostrajanie
- Język korzyści
- Telefoniczna obsługa klienta
- Moje cele rozwojowe



Polska Fundacja Przedsiębiorczości
ul. Monte Cassino 32, 70-466 Szczecin tel. 91 312 92 16, fax 91 312 92 01
www.pfp.com.pl pfp@pfp.com.pl
NIP 851-22-42-911 REGON 811077420 KRS 0000039918