



## HARMONOGRAM SZKOLEŃ

(kolejne terminy szkoleń będą zamieszczane na bieżąco w trakcie trwania projektu)

<b>MODUŁ I</b>	<b>TERMINY</b>	
Controlling w przedsiębiorstwie	21-22.09.2010r.	
Komunikacja i organizacja pracy własnej	6-7.09.2010r.	
<b>MODUŁ II</b>	<b>TERMINY</b>	
Pozyskiwanie klientów strategicznych	27-28.09.2010r.	
Negocjacje biznesowe	22-23.09.2010r.	
Nowoczesne techniki sprzedaży	15-16.09.2010r.	
Systemy lojalnościowe		
<b>MODUŁ III</b>	<b>TERMINY</b>	
Planowanie promocji na nowych rynkach	29-30.09.2010r.	
Analiza Rynków zagranicznych		
Wywiad gospodarczy		
Procedury przetargowe		

**Dla firm kierujące grupy zamknięte (około 12-16 uczestników)  
terminy ustalane są indywidualnie**