

9.03. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-11.15.	Marketing wystawienniczy Agnieszka Tomaszewicz
11.30.-13.00.	Metody badawcze pomocne w sprzedaży Leszek Gracz
13.15.-15.30.	Merchandising – cichy sprzedawca Agnieszka Smalec

30.03. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-12.00.	Merchandising – cichy sprzedawca Agnieszka Smalec
12.15.-14.30.	Narzędzia informatyczne w sprzedaży i obsłudze klienta Sylwia Chomik
14.45.-17.45.	Marketing wystawienniczy Agnieszka Tomaszewicz

31.03. (niedziela) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
8.30.-10.45.	Marketing wystawienniczy Agnieszka Tomaszewicz
11.00.-12.30.	Narzędzia informatyczne w sprzedaży i obsłudze klienta Sylwia Chomik
12.45.-15.00.	Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów Agnieszka Smalec

27.04. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-11.15.	Narzędzia informatyczne w sprzedaży i obsłudze klienta Sylwia Chomik
11.30.-13.45.	Elementy prawa w sprzedaży i obsłudze klienta Longina Kaczmarek
14.00.-17.00.	Zarządzanie kluczowymi klientami Alicja Kacprzak

11.05. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-11.15.	Autoprezentacja i komunikacja interpersonalna Kamila Słupińska
11.30.-13.45.	Zarządzanie kluczowymi klientami Alicja Kacprzak
14.00.-17.00.	Nowoczesne kanały sprzedaży i obsługi klienta Maciej Czaplewski

28.04. (niedziela) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
8.30.-10.45.	Zarządzanie kluczowymi klientami Paweł Wojdyła
11.00.-12.30.	Narzędzia informatyczne w sprzedaży i obsłudze klienta Sylwia Chomik
12.45.-15.45.	Metody badawcze pomocne w sprzedaży Agnieszka Smalec

12.05. (niedziela) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
8.30.-10.00.	Merchandising – cichy sprzedawca Bartosz Wolski
10.15.-12.30.	Merchandising – cichy sprzedawca Bartosz Wolski
12.45.-15.00.	Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów Agnieszka Smalec

1.06. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-11.15.	Psychologia stresu Ewa Małecka
11.30.-13.45.	Elementy prawa w sprzedaży i obsłudze klienta Longina Kaczmarek
14.00.-16.15.	Nowoczesne kanały sprzedaży i obsługi klienta Maciej Czaplewski

15.06. (sobota) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
9.00.-12.00.	Metody badawcze pomocne w sprzedaży Agnieszka Smalec
12.15.-14.30.	Psychologia stresu Ewa Małecka
14.45.-17.00.	Autoprezentacja i komunikacja interpersonalna Kamila Słupińska

2.06. (niedziela) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
8.30.-10.45.	Nowoczesne kanały sprzedaży i obsługi klienta Maciej Czaplewski
11.00.-12.30.	Metody badawcze pomocne w sprzedaży Agnieszka Smalec
12.45.-15.00.	Psychologia stresu Ewa Małecka

16.06. (niedziela) sala 314 SIL

Godzina	Przedmiot
8.30.-10.45.	Autoprezentacja i komunikacja interpersonalna Kamila Słupińska
11.00.-12.30.	Elementy prawa w sprzedaży i obsłudze klienta Longina Kaczmarek
12.45.-15.00.	Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów Agnieszka Smalec