



FORMULARZ 3 HARMONOGRAM ZAJĘĆ

HARMONOGRAM ZAJĘĆ

Nazwa formy edukacyjnej: „Marketing bezpośredni - jak skutecznie prowadzić sprzedaż konsumentom końcowym artykułów rolno-spożywczych?”
– szkolenie e-learningowe

Termin realizacji: 21 maja do 20 lipca 2018 roku

Miejsce realizacji: Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie

Lp.	Tematyka modułów i inne formy aktywności	Liczba godzin ¹
1	Formy sprzedaży produktów rolno-spożywczych wytworzonych w gospodarstwie rolnym.	6
2	Elementy marketingu w gospodarstwie rolnym	6
3	Techniki sprzedaży	6
4	Obsługa klienta i budowanie z nim relacji	6
5	Testy zaliczeniowe	0,5
Razem		24,5

¹ Czas niezbędny na zapoznanie się z udostępnionym wykładem i zrozumienie oraz przyswojenie jego treści.

