



Harmonogram realizacji szkoleń w ramach projektu
„Zdobądź nowe kwalifikacje sprzedażowe i certyfikat”
dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego

Kod	Szkolenie	I. dni	Gr XIII
ŚCIEŻKA PROCES			otwarta
EFS-EBSM-P1	Inauguracja programu, wskaźniki	3	28-30 października
EFS-EBSM-P2	Strategia	2	12-13 listopada
EFS-EBSM-P3	Proces sprzedaży	2	26-27 listopada
EFS-EBSM-Pe	Sesja egzaminacyjna	1	

Kod	Szkolenie	I. dni	Gr XV
ŚCIEŻKA LUDZIE			otwarta
EFS-EBSM-L1	Inauguracja programu oraz Leadership	3	9-11 października
EFS-EBSM-L2	Zespół	2	24-25 października
EFS-EBSM-L3	Motywacja i komunikacja	2	14-15 listopada
EFS-EBSM-Le	Sesja egzaminacyjna	1	