



PRO **DETAILING**

Ettevõtluse ja turunduse alused detailing valdkonnas

Koolituse kestvus: 16 akadeemilist tundi klassiruumis +8 tundi iseseisvat tööd / 2 päeva + iseseisev töö

Grupp: max. 5 inimest.

Hind: 650 EUR/ inimene

1. Koolituse lõppemise tingimused ja sertifikaati väljastamise kord:

Loengutes osalemine, kodutöö teostamine

2. Õppe väljundid:

Koolituse lõpetamisel õpilane:

- tunneb ettevõtluses kasutatavaid peamisi mõisteid;
- oskab hinnata oma äriidee potentsiaali valitud turul ning kujundada konkurentsieelist;
- teab, millest sõltub toote ja teenuse hind
- tunneb detailingu valdkonna reklaam kanaleid
- omab algteadmisi oma ettevõtte loomisest; raamatupidamisest, kliendisuhetumisest, sotsiaalvõrgustikes tööst.
- valmis hinnata oma äriidee ja viia selle ellu

3. Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused

3.1. osavõtt vähemalt 90% auditoorsetest tööst;

3.2. praktiliste ülesannete teostamine

3.3. Hindamiskriteeriumid: praktiliste ülesannete valmistamine

4. Väljastatavad dokumendid

Koolituse õpiväljundid omandanud ning hindamise läbinud õppijale väljastatakse tunnistus

5. Koolitaja kvalifikatsioon

Aleksander Tverdovsky. Ärikoolitaja. Müügispetsialis, läbirääkimiste, klienditeeninduse alal. 25-aastane isiklik kogemus müügi ja läbirääkimiste alal erinevates ärivaldkondades. Turundaja. HR. Õigusteaduse kõrgharidus, teine kraad - turundus. Rohkem kui 5-aastane koolituskoolituste ja kursuste õpetamise kogemus Eestis ja välismaal.

Kursuse eesmärgid:

Tutvustada osalejatele oma ettevõtte avamise ja juhtimise võimalusi detailing valdkonnas, erinevad võimalused klientide meelitamiseks, teenindus ja teenuste müük, töö sotsivõrgustikes ja muud reklaamikanalites. Detailing on peamiselt elustiil. See on tähelepanu detailidele. See tähendab, et lisaks osutatavale teenusele tuleks läbi mõelda ka suhtumine väikseima detailini: kuidas autot võtta, kuidas seda kinkida, kuidas klienti tagastada, kuidas teda õnnelikuks teha, kuidas probleemi lahendada jne.

Koolituse kava

1. päev.(8 akadeemilist tundi)

1. Ettevõtluse alused

(Ettevõtte registreerimine ja liigid, maksustamise alused, arvete koostamine ja tasumine, dokumenteerimine ja lepingute sõlmimine nii üürnike kui ka tarnijatega, tööruumide otsing, rendilepingud, tarnijad, kommunaalkulud ja muud kulud, kanalid klientide ligimeelitamiseks, reklaamimise viisid ja võimalused.

2. Reklaamikanalite õppimine ja kasutamine detailingu valdkonnas:

3. Ühisturundus ja võrgustike loomine

4. Äri stiil, isiklik kaubamärk ja maine.

Kodutöö Professionaalse ettevõtte lehe loomine Facebookis ja selle sisu täitmine. 4ak tundi



PRO DETAILING

2. päev(8 akadeemilist tundi)

Klientidega suhtlemise, müügi ja teeninduse psühholoogia.

Teadmised toote, teenuste, konkurentide, kommunikatsioonitehnikate kohta.

Müügietapid

Detailing studios pakutavad lisamüügid ja pakutavad teenused.

Töö ja aja planeerimine.

Töö telefoniga, kirjavahetus, isiklik suhtlus kliendiga.

Müügikirja koostamine 4ak

Vastused küsimustele. Praktilised harjutused.

Koolitus toimub huvitaval, interaktiivsel ja energilisel viisil. See sisaldab praktilisi ülesandeid, tööd paarikaupa. Meeskondlikud ja individuaalsed ülesanded.

Järgmised koolitused:

30.09.2019 - 01.10.2019

07.10.2019 - 08.10.2019

10.10.2019 - 11.10.2019

14.10.2019 - 15.10.2019

17.10.2019 - 18.10.2019

21.10.2019 - 22.10.2019

24.10.2019 - 25.10.2019

28.10.2019 - 29.10.2019

04.11.2019 - 05.11.2019

11.11.2019 - 12.11.2019

18.11.2019 - 19.11.2019

25.11.2019 - 26.11.2019

02.12.2019 - 03.12.2019

09.12.2019 - 10.12.2019

16.12.2019 - 17.12.2019

30.12.2019 - 31.12.2019

