



Programy

Mądry student po szkoleniu

Cykl szkoleń z umiejętności miękkich dla studentów podnoszących kompetencje zawodowe

1. PR w praktyce

Czym jest właściwie PR?

Ćwiczenie warsztatowe

Jak zaciekać dziennikarza?

Teoria dotycząca konferencji prasowych

Jak zaciekać potencjalnego klienta?

Teoria dotycząca kampanii reklamowych

Jak rozwiązać ten przypadek?

Ćwiczenie warsztatowe

2. Reklama, a potrzeba klienta

Jakie potrzeby ma klient?

Teoria dotycząca piramidy Masłowa

Kim jest nasz klient?

Ćwiczenie warsztatowe

Znaczenie marki w nowoczesnym marketingu?

Ćwiczenie warsztatowe

Jaka strategia marketingowa?

Ćwiczenie warsztatowe

Europejskie Centrum Szkoleń
al. Beliny Prażmowskiego 37/6
31-567 Kraków
biuro@ecs-szkolenia.pl
tel.: +48. 12 294 14 57; +48. 12 294 14 57



3. Profesjonalna obsługa klienta

Jak nawiązać kontakt z klientem?

Teoria 10 zasad

Czego potrzebuje nasz klient?

Ćwiczenie warsztatowe

Prezentacja produktu

Teoria języka korzyści

Finalizowanie

Ćwiczenie warsztatowe – negocjacje

4. Rozmowa kwalifikacyjna bez tajemnic

Jak przyciągnąć uwagę pracodawcy?

Teoria dotycząca konstrukcji CV i listu motywacyjnego

Jakie mam kompetencje?

Ćwiczenie warsztatowe

Jak odpowiadać na pytania?

Teoria dotycząca pytań zadawanych przez rekrutujących.

Jak się przedstawić?

Ćwiczenie warsztatowe

5. Sztuka autoprezentacji

Co wywiera wrażenie?

Teoria dotycząca komunikatów werbalnych i niewerbalnych

Czy mogę panować nad swoim ciałem?

Ćwiczenie warsztatowe

Jak być wiarygodnym?

Ćwiczenie warsztatowe

Moja prezentacja?

Ćwiczenie warsztatowe

