

PROGRAM I HARMONOGRAM PRAKTYKI ZAWODOWEJ Z ZAKRESU SPRZEDAŻY I MARKETINGU W FIRMIE CENTRUM LOKALIZACJI CM SP. Z O.O. SP. K.

1. Ogólne informacje na temat sprzedaży usług B2B.
2. Wprowadzenie w metody pracy związane z działaniami sprzedażowymi.
3. Wykonywanie praktycznych zadań ramach sprzedaży usług.
4. Pomoc przy tworzeniu i uzupełnianiu bazy klientów.
5. Poznanie i obsługa oprogramowania CRM do realizacji działań handlowo-marketingowych.
6. Udział w przygotowywaniu ofert handlowych dla klientów polskich i zagranicznych.
7. Udział w przygotowywaniu akcji marketingowych.
8. Wykonywanie zadań w ramach telemarketingu.
9. Zapoznanie się z metodami i przepisami w zakresie prowadzenia mailingu.
10. Podsumowanie praktyki z Opiekunem praktyki.