

SEMINAR

Vprašanja

- Kdaj začeti s pripravo?
- Koliko udeležencev pričakovati?
- Trženje prireditve - tudi če vstopnine ni, je treba prireditvev prodajati.
- Kje, kdaj in kako dolgo prireditvev pripraviti?
- Več predavateljev ali samo eden?
- Kako je s hrano in pijačo?
- Tehnični nasveti.

Osnova

- Univerza, profesionalna, komercialna organizacija.
- Manjše skupine.
- Določena tema. Problematika.
- Učenje.
- Certifikat.

Uspešno vodenje telefonskih razgovorov

- **Ciljna skupina** - sodelavci, ki so v telefonskem kontaktu s strankami.
- **Cilj seminarja** - udeleženci se uspešno naučijo, kakšni so njihovi cilji pri telefonskem razgovoru.
- **Učna metoda** - predavanje v obliki dialoga, vaja razgovorov z avdio posnetki, analiza v krogu udeležencev s pomočjo diskusije.

- **Število udeležencev** - min. 5 oseb maks. 10 oseb.
- Trajanje seminarja 3 - 4 dni.
- **Organizacija seminarja** – prostor.
- **Cena seminarja obsega** - učno gradivo, mapa, potrdilo o udeležbi na seminarju in ostalo v skladu z dogovorom.