



Lp.	Nr projektu	Nazwa beneficjent	Data zawarcia umowy	Dane teleadresowe				Tytuł projektu	Okres realizacji projektu	Wartość projektu ogółem	Kwota dofinansowania	Grupa docelowa	Liczba osób, które wezmą udział w projekcie	Formy wsparcia realizowane w ramach projektu	Średnia punktów
				adres											
				mięscowość	kod pocztowy	ulica	tel.								
1	WND-POKL.08.01.01-20-183/11	ML s.c. M. Wolska i L. Sikorska	31.01.2012	Suwałki	16-400	Gen. Wł. Sikorskiego 6/04	87/731 95 96	Podnieś swoje kompetencje zawodowe! Szkolenia w zawodzie przedstawiciel handlowy z prawem jazdy kat. B i językiem angielskim	02.07.2012-31.12.2012	104 930,00 zł	104 930,00 zł	Pracujące osoby dorosłe (15 K, 15 M, z wył. osób fiz. prowadzących działalność gosp.) z wykształceniem co najwyżej ponadgimnazjalnym, zamieszkałe na terenie woj. podlaskiego, nie posiadające prawa jazdy kat. B i chcące podnieść umiejętności w zawodzie Przedstawiciel handlowy oraz umijętność posługiwania się językiem angielskim	30	Kurs prawa jazdy kat. B z kursem obsługi GPS, Kurs języka angielskiego, Szkolenie z zakresu skutecznych technik sprzedaży (negocjacje handlowe, skuteczne techniki sprzedaży, etapy wizyty handlowej, profesjonalna prezentacja handlowa, Merchandising - reklama towarowa w sieci handlowej, rozmieszczenie towaru na powierzchni sprzedażowej, typy konsumentów)	89,5
2	WND-POKL.08.01.01-20-184/11	ML s.c. M. Wolska i L. Sikorska	31.01.2012	Suwałki	16-400	Gen. Wł. Sikorskiego 6/04	87/731 95 96	Podnieś swoje kompetencje zawodowe! Szkolenia w zawodzie przedstawiciel handlowy z prawem jazdy kat. B i językiem rosyjskim	01.02.2012-31.07.2012	105 230,00 zł	105 230,00 zł	Pracujące osoby dorosłe (15 K, 15 M, z wył. osób fiz. prowadzących działalność gosp.) z wykształceniem co najwyżej ponadgimnazjalnym, zamieszkałe na terenie woj. podlaskiego, nie posiadające prawa jazdy kat. B i chcące podnieść umiejętności w zawodzie Przedstawiciel handlowy oraz umijętność posługiwania się językiem rosyjskim	30	Kurs prawa jazdy kat. B z kursem obsługi GPS, Kurs języka rosyjskiego, Szkolenie z zakresu skutecznych technik sprzedaży (negocjacje handlowe, skuteczne techniki sprzedaży, etapy wizyty handlowej, profesjonalna prezentacja handlowa, Merchandising - reklama towarowa w sieci handlowej, rozmieszczenie towaru na powierzchni sprzedażowej, typy konsumentów)	89

Data sporządzenia: 01.02.2012 r.