

" ABC Dobrego Handlu " Mirosław Lepiarz

Dane identyfikacyjne

Nazwa stosowana w obrocie gospodarczym	ABC Dobrego Handlu		
Forma prawna	osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą - mikroprzedsiębiorstwo		
NIP	6441348534	REGON	277845116

Dane adresowe

Wrzosowa 58 42-470 Siewierz województwo: śląskie , powiat: będziński
--

Dane kontaktowe

Email	mlepiarz@abcdobregohandlu.pl	Telefon	727-530-540
Strona internetowa	www.abcdobregohandlu.pl	Fax	

Pozostałe informacje

Rodzaje usług świadczonych przez podmiot, na które można uzyskać dofinansowanie: Usługa szkoleniowa Usługa doradcza

Doświadczenie w realizacji usług rozwojowych

<p>Od 2012 roku Firma ABC Dobrego Handlu Mirosław Lepiarz realizuje szkolenia z branży spożywczej. Właściciel Firmy- Pan Mirosław Lepiarz jest związany z branżą spożywczą od 25 lat. Firma ABC Dobrego Handlu specjalizuje się w dziedzinach:</p> <ul style="list-style-type: none">rozbiór technologiczno-handlowy mięsa- drób, wołowina, wieprzowina, cielęcina, baraninazwiększenie sprzedaży,

- poprawa wizualna stoisk- mięso, wędliny, warzywa, owoce, alkohol, nabiał oraz pozostały asortyment sklepu
- psychologia sprzedaży
- Merchandising w sklepie ogólnospożywczym

Trenerzy Firmy, szkolą konkretne umiejętności i zachowania oraz pokazują mocne i słabe strony sprzedawców specjalizujących się w branży spożywczej. Uczestników szkoleń uczą:

- jak eksponować towar w ladach sprzedażowych,
- jak efektywnie zarządzać gospodarką magazynową,
- jak pozyskiwać klientów,
- jak być skutecznym w sprzedaży
- jak zwiększyć sprzedaż

Wszystko to czynią w oparciu o własne doświadczenia zawodowe.

Nasi trenerzy:

Mirosław Lepiarz- właściciel Firmy ABC Dobrego Handlu. Z wykształcenia wykwalifikowany pracownik przetwórstwa mięsnego oraz absolwent kierunku: Zarządzanie zespołami pracowniczymi. Trener z długoletnim stażem. Od 25 lat nieustannie pracuje w branży mięsnej i spożywczej. Przeszedł wszystkie szczeble kariery zawodowej, począwszy od pracownika fizycznego (rzeźnik-wykrrywacz w zakładach mięsnych w Polsce oraz w Niemczech), poprzez stanowiska kierownicze działów mięso- wędliny-drób w największych sieciach handlowych (Real, Geant, MiniMal Kaufland) do stanowiska dyrektora ds. sklepów firmowych w zakładach mięsnych Madej i Wróbel.

Autor wielu artykułów w czasopiśmie branżowym: "Wiadomości Handlowe"

Współautor (Krzysztof Kaźmierczak, Mirosław Lepiarz) książki: " Profesjonalne stoisko mięsno-wędliniarskie- zasady ekspozycji"

Jako Trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu:

- rozbiór technologiczno- handlowy mięsa- drób, wołowina, wieprzowina, cielęcina, baranina
- ekspozycja lada mięsno-wędliniarskiej
- psychologiczne aspekty sprzedaży
- minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
- aktywna sprzedaż
- dodatkowa sprzedaż
- Merchandising w sklepie ogólnospożywczym

Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy:

- Zakłady Mięsne Haga Plus Spółka z o.o. Jastrzębie Zdrój,
- Zakłady Mięsne JBB Bałdyga Łyse,
- Zakłady Mięsne SuperDrob,
- Zakłady Mięsne Herman Tyczyn,
- Zakład Masarski Jędrycha Konieczki,
- Zakłady Mięsne Silesia Duda,
- Zakład przetwórstwa mięsnego Gawrycki,
- Zakłady Mięsne Sokołów,
- Hurtownie mięsa i wędlin: Polmak- Częstochowa, BekPol- Wałbrzych, Kamir-Chrzanów, InterWen II-Kraków, Szatan-Sosnowiec
- Sieć sklepów Lewiatan
- PSS-Sosnowiec, Andrychów, Wieluń, Oświęcim
- Sieć sklepów Euro

Barbara Sikorska- trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży

mięсно-wędliniarskiej. Osoba niezwykle otwarta i komunikatywna, doskonale radzi sobie w kontaktach interpersonalnych. Pani Basia jest mistrzynią w ekspozycji ludy mięsno-wędliniarskiej. Pokazuje na konkretnych przykładach jak zwiększyć sprzedaż na dziale mięsno-wędliniarskim oraz jak zminimalizować straty. Uczy na konkretnych przykładach jak zarządzać ceną i zwiększyć marżę. Nikt nie radzi sobie tak dobrze z trudnym klientem jak Pani Basia. Poprzez ekspozycję towaru na dziale mięsno-wędliniarskim i dobry kontakt z klientem, potrafi zwiększyć sprzedaż nawet o 20%.

Jako Trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu:

- ekspozycja ludy mięsno-wędliniarskiej
- psychologiczne aspekty sprzedaży
- minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
- aktywna sprzedaż
- dodatkowa sprzedaż
- obsługa klienta

Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy:

- Zakłady Mięsne Haga Plus Spółka z o.o. Jastrzębie Zdrój,
- Zakłady Mięsne JBB Bałdyga Łyse,
- Zakłady Mięsne SuperDrob,
- Zakłady Mięsne Herman Tyczyn,
- Zakład Masarski Jędrycha Konieczki,
- Zakłady Mięsne Silesia Duda,
- Zakład przetwórstwa mięsnego Gawrycki,
- Zakłady Mięsne Sokołów,
- Hurtownie mięsa i wędlin: Polmak- Częstochowa, BekPol- Wałbrzych, Kamir-Chrzanów, InterWen II-Kraków, Szatan-Sosnowiec
- Sieć sklepów Lewiatan
- PSS-Sosnowiec, Andrychów, Wieluń, Oświęcim
- Sieć sklepów Euro

Jakie metody stosujemy?

- podczas szkoleń przekazujemy informacje, które są następnie wykorzystywane w praktyce
- szkolenia odbywają się na zasadzie ćwiczeń i warsztatów
- przedstawione podczas szkoleń ćwiczenia to tzw. z życia wzięte sytuacje, z którymi spotykają się codziennie pracownicy sklepów
- każdy problem na sklepie rozwiązujemy szybko i skutecznie

Jakie szkolenia realizujemy?

- kontrola- Tajemniczy Klient
- szkolenia otwarte i zamknięte
- prowadzimy szkolenia jedno, dwu i wielodniowe oraz cykle szkoleń

Każde nasze szkolenie składa się z pięciu etapów:

- inicjowania (dostrzegamy potrzebę szkoleniową i podejmujemy decyzję o tym, że należy ją zaspokoić)
- planowania (dokładna analiza potrzeb, stworzenie budżetu i harmonogramu zajęć, wybór właściwego trenera i miejsca szkolenia, opracowanie programu zajęć)

- realizowania (prowadzenie szkoleń na najwyższym poziomie)
- kontrolowania (ocena szkolenia)
- zamykania (wsparcie we wdrożeniu i planowanie kolejnego projektu szkoleniowego)

Cechą naszego projektu szkoleniowego jest ściśle wytyczony rytm pracy, który wyznaczają dwa czynniki: budżet i czas. Oprócz nich stosowane są również inne mierniki sukcesu zrealizowanego szkolenia:

- zaspokojenie potrzeb uczestników szkolenia
- osiągnięcie celów stawianych przed szkoleniem
- zmiany, które zaszły w firmie na skutek realizacji szkolenia

Skany dokumentów potwierdzających doświadczenie podmiotu

[list_ref.pdf](#) [list_refer.pdf](#) [Nadobny.pdf](#) [Nadobny_1.pdf](#)

Inne informacje

Firma posiada Certyfikat: Standard Usługi Szkoleniowo- Rozwojowej Polskiej Izby Firm Szkoleniowych (SUS 2.0)

Nr rejestracyjny certyfikatu: DEKRA/SUS/000160