

Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla osób indywidualnychwsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/11/19/17631/490239		
Cena netto	1 800,00 zł	Cena brutto	1 800,00 zł
Cena netto za godzinę	45,00 zł	Cena brutto za godzinę	45,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	40		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-11-25	Termin zakończenia usługi	2019-11-29
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-19	Termin zakończenia rekrutacji	2019-11-22
Maksymalna liczba uczestników	30		
Kategoria główna KU	Techniczne		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		" ABC Dobrego Handlu " Mirosław Lepiarz	
Osoba do kontaktu	Mirosław Lepiarz	Telefon	727-530-540
E-mail	mlepiarz@onet.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Dzięki szkoleniu: "Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii", uczestnicy: - zwiększą skuteczność w oferowanych usługach lub produktach - nabędą pewności i biegłości w pozyskiwaniu nowych klientów - nauczą się długofalowo współpracować z klientami - będą umieli współpracować z różnymi typami klientów - nauczą się konkretnych technik na wszystkie sytuacje występujące w procesie sprzedaży - odbiorą szkolenie z technik sprzedaży jako motywujące wsparcie w ich codziennej pracy - nauczą się ekspozycji towaru w ladach grzewczych i chłodniczych

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

PROGRAM SZKOLENIA:

I. Kontakt z klientem

Budowanie doskonałego wizerunku sprzedawców (ekspedientów) w gastronomii

- Budowanie profesjonalnego wizerunku sprzedawcy
- Mowa ciała pomagająca w kontaktach handlowych z klientami
- Zajęcie najlepszego miejsca do rozmów z klientami
- Techniki sprzedaży podczas nawiązywania kontaktów wzrokowych z klientami

Powitanie klienta przez sprzedawców (ekspedientów) w placówkach gastronomicznych

- Powitanie klienta przez sprzedawców
- Zachowanie sprzedawców w pierwszych minutach obecności klienta

- Techniki sprzedaży podczas nawiązania pierwszej rozmowy z klientami

Tworzenie atmosfery sprzyjającej zakupom

- Tworzenie pozytywnej atmosfery do rozmowy sprzedawców
- Techniki sprzedaży budujące wiarygodność sprzedawców w placówce gastronomicznej
- Techniki sprzedaży pozwalając na zdobycie i utrzymanie sympatii klientów

II. Prezentowanie towarów

Ustalenie potrzeb klientów

- Techniki sprzedaży podczas zadawania pytań klientom przez sprzedawców
- Przygotowanie gotowych zestawów skutecznych pytań handlowych
- Techniki sprzedaży podczas aktywnego słuchania wypowiedzi klientów
- Techniki ułatwiające zrozumienie i odkrywanie potrzeb klientów
- Rodzaje potrzeb emocjonalnych i racjonalnych klientów
- Zachowania różnych typów klientów detalicznych
- Poznawanie zasad postępowania z różnymi typami klientów

Skuteczne prezentowanie towarów

- Skuteczne słowa w prezentowaniu towarów
- Układ rozmowy ułatwiający przekonanie klientów
- Dopasowanie argumentów sprzedażowych do potrzeb klientów
- Techniki sprzedaży ułatwiające prezentowanie towarów handlowych
- Techniki sprzedaży ułatwiające prezentowanie towarów dodatkowych
- Techniki sprzedaży ułatwiające prezentowanie towarów zastępczych

III. Odpieranie obiekcji klientów

Odpowiadanie na pytania i odpieranie obiekcji klientów

- Techniki odpowiadania na pytania klientów
- Techniki prowadzenia rozmów w przypadku obiekcji klientów
- Techniki sprzedaży wykorzystywane do odpierania obiekcji
- Przygotowanie zestawu odpowiedzi na typowe obiekcje

Obsługa trudnych klientów

- Techniki postępowania ekspedientów podczas przyjmowania reklamacji
- Techniki postępowania ekspedientów w sytuacji, gdy klient nie ma racji
- Techniki postępowania ekspedientów z przemądrzałymi klientami
- Techniki postępowania ekspedientów z nieuprzejmymi klientami
- Techniki postępowania ekspedientów z agresywnymi klientami

IV. Zakończenie sprzedaży

Rozmowy o cenach i obrona cen

- Techniki prawidłowego przedstawiania ceny
- Techniki sprzedaży podczas prowadzenia rozmów o cenach z klientami
- Techniki obrony przed wymówkami cenowymi klientów
- Techniki sprzedaży zmniejszające wrażliwość klientów na ceny
- Opracowanie zestawu argumentów zmniejszających wrażliwość klientów na cenę
- Techniki skutecznego targowania się sprzedawców z klientami

Przyspieszanie decyzji klienta o zakupie

- Odczytywanie sygnałów gotowości klienta do zakupu
- Właściwe zachowanie sprzedawcy w końcowej fazie sprzedaży
- Techniki sprzedaży przyspieszające decyzje klienta o zakupie

- Techniki sprzedaży po dokonaniu zakupu przez klienta
- Techniki sprzedaży w sytuacji niepowodzenia sprzedaży

V. Zasady ekspozycji towarów w sklepie (sztuka merchandisingu)

Zasady nowoczesnego merchandisingu w ladach chłodniczych i grzewczych

- Podstawy merchandisingu zwiększające sprzedaż
- Techniki efektywnego wykorzystania powierzchni
- Techniki efektywnego wykorzystania powierzchni półek
- Techniki skutecznej ekspozycji towarów na półkach
- Techniki optymalizacji wielkość ekspozycji towarów

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- znajomość metod i technik sprzedaży w gastronomii

Grupa docelowa

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- Właścicieli sklepów
- Menangerów
- Kierowników sklepów, działów, stoisk.
- Sprzedawców w placówkach gastronomicznych
- pomoce kuchenne w placówkach gastronomicznych

Informacje dodatkowe

Barbara Sikorska- trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-wędliniarskiej. Osoba niezwykle otwarta i komunikatywna, doskonale radzi sobie w kontaktach interpersonalnych. Pani Basia jest mistrzynią w ekspozycji lody 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 lody mięsno-wędliniarskiej
- psychologiczne aspekty sprzedaży
- minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
- aktywna sprzedaż
- dodatkowa sprzedaż
- obsługa klienta

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii	2019-11-25	06:00	14:00	8:00
2	Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii	2019-11-26	06:00	14:00	8:00
3	Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii	2019-11-27	06:00	14:00	8:00
4	Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii	2019-11-28	06:00	14:00	8:00
5	Skuteczne metody i techniki sprzedaży w gastronomii	2019-11-29	06:00	14:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Barbara Sikorska
Obszar specjalizacji	Od 2009 roku jako Trener zajmuje się prowadzeniem specjalistycznych szkoleń z zakresu: - psychologiczne aspekty sprzedaży, - minimalizowanie strat na działach handlowych, - ekspozycja towaru w ladach chłodniczych, - efektywna sprzedaż, - Merchandising sklepowy, - technologiczno-handlowy rozbiór mięsa (drób, wołowina, wieprzowina), - zwiększenie sprzedaży na sklepach, - efektywnie zarządzanie gospodarką magazynową,

Doświadczenie zawodowe	Barbara Sikorska- trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-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: <ul style="list-style-type: none"> • ekspozycja ludy mięsno-wędliniarskiej • psychologiczne aspekty sprzedaży • minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim • aktywna sprzedaż • dodatkowa sprzedaż • obsługa klienta
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy: <ul style="list-style-type: none"> • 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, InterWenII- Kraków, Szatan- Sosnowiec • Sieć sklepów Lewiatan • PSS- Andrychów, Sosnowiec, Wieluń, Oświęcim • Sieć sklepów Euro
Wykształcenie	Średnie

Lokalizacja usługi

Adres: Strzeżów II 46 32-200 Miechów, woj. małopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--	----------------------