



## SPRZEDAŻ I MERCHANDISING NA STOISKACH MIĘSNO – WĘDLINIARSKICH - Szkolenie

Numer usługi 2023/03/31/123918/1761668

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Sosnowiec / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.07.2024 do 30.07.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przewidziane jest dla osób zajmujących stanowisko sprzedawcy oraz kierownika sklepu, które chcą zdobyć wiedzę dotyczącą aktywnej obsługi Klienta na stanowisku mięsno-wędliniarskim.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „SPRZEDAŻ I MERCHANDISING NA STOISKACH MIĘSNO – WĘDLINIARSKICH” prowadzi do nabycia wiedzy dotyczącej Aktywnej Obsługi Klienta, czyli wskazania wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu Obsługi Klienta w

handlu detalicznym branży FMCG ze szczególnym naciskiem na Sprzedaż Dodatkową, Sprzedaż Wiązaną, Powitanie i Pożegnanie Klienta oraz Wygląd zewnętrzny Sprzedawców.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy: definiuje jakie znaczenie mają kolory, światło i „cienie” w ekspozycji mięsa i wędlin	Uczestnik definiuje znaczenie czynników na ekspozycję towaru	Test teoretyczny
W zakresie umiejętności: stosuje i monitoruje działania merchandisingowe dostawców unikając chaosu w chłodni	Uczestnik monitoruje i kontroluje działania dostawców	Test teoretyczny
W zakresie kompetencji społecznych: definiuje i tłumaczy dlaczego sklepy tracą klientów – jakie są słabości hipermarketów	Uczestnik obrazuje słabości hipermarketów	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

## Program

Ramowy program usługi

Pokaż program

Szkolenie adresowane jest dla osób zajmujących stanowisko sprzedawcy oraz kierownika sklepu, które chcą zdobyć wiedzę dotyczącą aktywnej obsługi Klienta na stanowisku mięsno-wędliniarskim.

---

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

---

Forma zajęć:

Case study w ramach którego trener rozdziela zadania i zasoby organizacyjne pomiędzy różnych członków zespołu.

Scenka symulacyjna – symulacja prowadzenia rozmowy oceniającej, podczas której uczestnicy zostaną podzieleni na dwuosobowe grupy,

---

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

**Program szkolenia:**

### **MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE**

Ogólna charakterystyka mięsa wołowego i wieprzowego,

Szczegółowe omówienie poszczególnych elementów półtuszy wołowej i wieprzowej:

- sposoby krojenia (formowania),
- przydatność kulinarna,
- warunki przechowywania i terminy ważności,

### **MIĘSO DROBIOWE I WĘDLIONY,**

- Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku,
- Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe,
- Warunki przechowywania i terminy ważności,
- Sposoby porcjowania,

### **MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE**

- Szczegółowe omówienie poszczególnych elementów półtuszy wołowej i wieprzowej,
- Minimalizowanie ubytków w ladzie

### **MIĘSO DROBIOWE I WĘDLIONY,**

- Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku,
- Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe,
- Sposoby minimalizowania ubytków,,

### **WĘDLIONY,**

- Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku,
- Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe,
- Sposoby minimalizowania ubytków

### **MERCHANDISING**

#### **Zagospodarowanie powierzchni w płaszczyźnie pionowej w chłodniach,**

- Pułapki asortymentowe wpływające na ekspozycję towarów świeżych w sklepie /głębokość i szerokość/,
- Podział stref chłodni według intensywności sprzedaży,
- Ekspozycja pionowa - schemat blokowy w asortymencie mięs, wędlin i serów,
- Kryteria doboru i ekspozycji towarów przy zastosowaniu ekspozycji pionowej,
- Prezentacja pionowa grup towarowych – przykłady – „Sklep Rabat”,

#### **Jak przyciągnąć wzrok klienta i zwiększyć obrót na mięsie i wędlinach?**

- sposoby oddziaływania na kupującego poprzez ekspozycję mięsa, wędlin,
- kolory, światło i „cienie” w ekspozycji mięsa, wędlin ,
- sposoby zwiększania sprzedaży poprzez dostosowanie ekspozycji towarów do potrzeb klienta,
- jak w praktyce wykorzystać zasady rządzące zachowaniem klientów w sklepie,
- czym jest zarządzanie kategorią dla detalisty, praktyczne zastosowanie BLOKU KRZYŻOWEGO,
- jak w praktyce detalista może korzystnie dla siebie stosować zarządzanie kategorią – czyli jak zwiększyć obrót w subkategorii mięso, wędliny,
- jak wykorzystywać działania merchandisingowe dostawców unikając chaosu w chłodni,

### **TECHNIKI SPRZEDAŻY MIESA, WĘDLIN I SERÓW**

## Aktywna sprzedaż – czyli jak nie podawać, a sprzedawać?

Dlaczego tracimy klientów – jakie są słabości hipermarketów – mięso i wędliny?

Profesjonalizm w zachowaniu sprzedawców na stoiskach ladowych,

Czego wymagają klienci od sprzedawcy serów i masarza?

Proces zakupu jako podejmowanie decyzji – DIAGNOZA POTRZEB:

- Kiedy stosować pytania otwarte, a kiedy zamknięte?
- Zasada CECHA – ZALETA – KORZYŚĆ,
- Zasada lejka w diagnozie potrzeb,
- Co to znaczy sprzedaż KORZYŚCI – zamknięcie sprzedaży?

Aktywna sprzedaż w zachowaniu sprzedaży

- Identyfikacja kluczowych motywów zakupu – typologia klientów,
- Prezentacja towaru i argumentacja sprzedaży,
- SPRZEDAŻ WIĄZANA jako naturalna kontynuacja procesu sprzedaży na stoiskach mięsnym i nabiałowym,

### Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> WPROWADZENIE DO SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 14</b> WPROWADZENIE DO SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	08:00	08:15	00:15
<b>3 z 14</b> MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	08:15	11:15	03:00
<b>4 z 14</b> PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	11:15	11:30	00:15
<b>5 z 14</b> MIĘSO DROBIOWE I WĘDLINY	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	11:30	13:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 14</b> PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	13:30	13:45	00:15
<b>7 z 14</b> MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	13:45	15:45	02:00
<b>8 z 14</b> PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-07-2024	15:45	16:00	00:15
<b>9 z 14</b> MERCHANDISING	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	08:15	11:15	03:00
<b>10 z 14</b> PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	11:15	11:30	00:15
<b>11 z 14</b> MERCHANDISING CZĘŚĆ 2	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	11:30	13:30	02:00
<b>12 z 14</b> PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	13:30	13:45	00:15
<b>13 z 14</b> TECHNIKI SPRZEDAŻY MIEŚA, WĘDLIN I SERÓW	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	13:45	15:45	02:00
<b>14 z 14</b> PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-07-2024	15:45	16:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ROBERT STASZKIEWICZ

Trener z dwudziestoletnim doświadczeniem w sprzedaży, zakupach i szkoleniach. Doświadczenie sprzedażowe zdobywał w amerykańskiej firmie dystrybucyjnej McLane Polska, gdzie pracował jako Handlowiec, Regionalny Menedżer Sprzedaży, Trener i Menedżer ds. Rozwoju Sieci Handlowej IGA. Przez dwa lata, na stanowisku Dyrektor ds. Handlu i Marketingu odpowiadał za wdrażanie strategii marketingowej, negocjacje z dostawcami, rozwój sieci franczyzowej Euro Sklep. Szkoleniami zajmuje się od 2000 roku prowadząc szkolenia dla działów handlowych, działów zakupów, i działów marketingu w firmach produkcyjnych, dystrybucyjnych i w sieciach handlowych.

Specjalizuje się między innymi w sprzedaży, negocjacjach handlowych zarówno sprzedażowych jak i zakupowych, zarządzanie wskaźnikami ekonomicznymi w handlu, zarządzanie marżą oraz projektowaniem i wdrażaniem programów lojalnościowych. Drugą dziedziną jaka znajduje się w obszarze jego zainteresowań szkoleniowych i doradczych jest Zarządzanie Handlowcami, czyli motywowanie, delegowanie i rozliczanie zadań i trening podczas pracy. Wszystkie działania mają w efekcie skutkować jednym - podnieść efektywność wszelkich działań handlowych – zwiększyć obrót, podnieść marżę i obniżyć koszty.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

### Warunki uczestnictwa

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

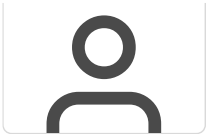
## Adres

Sosnowiec  
41-200 Sosnowiec  
woj. śląskie

## Kontakt



Patrycja Sanok



**E-mail** [patrycja.sanok@wartoszkolic.pl](mailto:patrycja.sanok@wartoszkolic.pl)

**Telefon** (+48) 739 088 688