



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
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Sosnowiec / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.04.2025 do 30.04.2025

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	22-04-2025
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 lądzie

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
1 z 14 WPROWADZENIE DO SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	08:00	08:15	00:15
2 z 14 WPROWADZENIE DO SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	08:00	08:15	00:15
3 z 14 MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	08:15	11:15	03:00
4 z 14 PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	11:15	11:30	00:15
5 z 14 MIĘSO DROBIOWE I WĘDLINY	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	11:30	13:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 14 PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	13:30	13:45	00:15
7 z 14 MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	13:45	15:45	02:00
8 z 14 PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	29-04-2025	15:45	16:00	00:15
9 z 14 MERCHANDISIN G	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	08:15	11:15	03:00
10 z 14 PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	11:15	11:30	00:15
11 z 14 MERCHANDISIN G CZĘŚĆ 2	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	11:30	13:30	02:00
12 z 14 PRZERWA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	13:30	13:45	00:15
13 z 14 TECHNIKI SPRZEDAŻY MIESA, WĘDLIN I SERÓW	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	13:45	15:45	02:00
14 z 14 PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA	ROBERT STASZKIEWICZ	30-04-2025	15:45	16:00	00:15

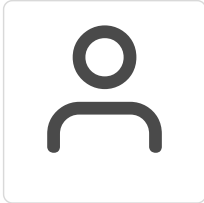
Cennik

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).

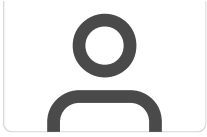
Adres

Sosnowiec
41-200 Sosnowiec
woj. śląskie

Kontakt



Patrycja Sanok



E-mail patrycja.sanok@wartoszkolic.pl

Telefon (+48) 739 088 688