



## Kurs nowoczesnych technik sprzedaży z obsługą kasy fiskalnej, terminala płatniczego - sprzedawca

Numer usługi 2024/01/18/30963/2052988

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

52,50 PLN brutto/h

52,50 PLN netto/h

OŚRODEK  
SZKOLENIA  
DOKSZTAŁCANIA I  
DOSKONALENIA  
KADR KURSÓR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Zamość / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 40 h  
📅 02.09.2024 do 30.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa kursu obejmuje osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności w obszarze nowoczesnych technik sprzedaży, zwłaszcza związanych z obsługą kasy fiskalnej i terminala płatniczego. Przeznaczeni są dla pracowników branży handlowej, zarówno tych już aktywnych, jak i tych dopiero rozpoczynających karierę. Kurs adresowany jest również do managerów sklepów, przedsiębiorców oraz wszystkich, którzy chcą podnieść swoje kwalifikacje w obszarze efektywnej obsługi klienta i zarządzania sprzedażą.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętności obsługi nowoczesnych technologii sprzedaży, takich jak kasa fiskalna i terminal płatniczy. Uczestnicy zdobędą także kompetencje w efektywnym zarządzaniu procesami sprzedażowymi, poprawie obsługi klienta, zgodności z przepisami oraz rozwijaniu umiejętności doradczych. Szkolenie ma na celu podniesienie profesjonalizmu w branży handlowej, otwierając nowe perspektywy zawodowe.

<https://www.kursor.edu.pl/szkolenia/oferta>

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy szkolenia zyskują biegłą obsługę kasy fiskalnej i terminala płatniczego, doskonale umiejętności sprzedażowe oraz skuteczną komunikację z klientem. Zdobędą też wiedzę z zakresu zgodności prawnej, podnosząc standardy obsługi klienta. Szkolenie otwiera nowe możliwości zawodowe, poprawiając atrakcyjność na rynku pracy.	Weryfikacja osiągnięć obejmuje testy praktyczne z obsługi kasy i terminala, symulacje rozmów sprzedażowych, a także ocenę komunikacyjną i umiejętności rozwiązywania problemów klienta. Monitorowane są także znajomość przepisów, udział w szkoleniach produktowych oraz ocena wyników sprzedażowych w symulacjach.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Inne kwalifikacje

### Uznane kwalifikacje

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

tak

### Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC

## Program

Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży

- Rola specjalisty ds. nowoczesnych technik sprzedaży
- Analiza Trendów w Sprzedaży

Wprowadzenie do roli sprzedawcy

- Rola i zadania sprzedawcy
- Psychologia sprzedaży

Komunikacja i umiejętności interpersonalne

- Skuteczna komunikacja
- Budowanie pozytywnego wizerunku

Produkt i branża

- Znajomość produktu
- Branża i konkurencja

Techniki sprzedaży

- Różne metody sprzedaży
- Zarządzanie obiekcjami klienta

Obsługa klienta

- Zasady obsługi klienta
- Rozwiązywanie problemów klienta

Technologie w sprzedaży

- Systemy kasy fiskalnej i terminali płatnicze
- Wykorzystanie internetu w sprzedaży

Szkolenie produktowe

- Prezentacje produktowe
- Praktyczne ćwiczenia – symulacje rozmów sprzedażowych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny

Cena

<b>Koszt usługi brutto</b>	2 100,00 PLN
<b>Koszt usługi netto</b>	2 100,00 PLN
<b>Koszt godziny brutto</b>	52,50 PLN
<b>Koszt godziny netto</b>	52,50 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	200,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa,

### Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji. Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia. W związku z powyższym przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

## Adres

ul. Partyzantów 9  
22-400 Zamość  
woj. lubelskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Jolanta Krzak**

**E-mail** [szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 500 177 049