



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

Numer usługi 2024/02/12/30963/2070540

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



📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 09.09.2024 do 30.09.2024

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | 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. |
| Minimalna liczba uczestników | 6 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 26-08-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 40 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | 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

| | |
|--|--------------|
| Koszt usługi brutto | 2 100,00 PLN |
| Koszt usługi netto | 2 100,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 52,50 PLN |
| Koszt godziny netto | 52,50 PLN |
| W tym koszt walidacji brutto | 0,00 PLN |
| W tym koszt walidacji netto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania brutto | 200,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania netto | 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

al. Józefa Piłsudskiego 31
35-073 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Jolanta Krzak

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 500 177 049