



ABC Dobrego  
Handlu MIROSŁAW  
LEPIARZ



## Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie

Numer usługi 2024/04/03/17631/2112063

- 📍 Łódź / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 40 h  
📅 05.08.2024 do 09.08.2024

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<b>Do udziału w szkoleniu zapraszamy:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Właścicieli sklepów</li><li>Menangerów</li><li>Kirowników sklepów, działów, stoisk</li><li>Sprzedawców</li></ul>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	04-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Cel szkolenia:

- omówienie poszczególnych elementów tusz, półtuszy i ćwierćtuszy- wieprzowina, wołowina, drób
- wskazanie elementów przyciągających klientów do sklepu mięsnego
- pokazanie i nauka zachowań, które zachęcą klienta do zwiększenia zakupów
- wytłumaczenie zasad prawidłowego zarządzania towarami, gwarantujących ich świeżość, wysoką jakość oraz bezpieczeństwo zdrowotne
- profesjonalna ekspozycja towaru w ladach mięsno-wędliniarskich

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia wie jak wygląda: Rozbiór technologiczny tusz, półtuszy, ćwierćtuszy- kurczak, wołowina, wieprzowina Rozbiór handlowy Umie gospodarować: Nadmiarem towaru i go rotować Umie: Zyskowność, marżowanie Zna: Zasady prezentacji mięsa w ladzie chłodniczej Zasady prezentacji wędlin Wie: Klient -wartość bezcenna sklepu	nie	Wywiad swobodny

## 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?

nie

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

nie

## Program

### 1. Rozbiór technologiczny tusz, półtuszy, ćwierćtuszy- kurczak, wołowina, wieprzowina

- omówienie elementów pozyskanych z półtuszy wieprzowej
- pokazanie standardów rozbiorowych
- przydatność technologiczna i kulinarna

## 2. Rozbiór handlowy

- poprawa wyglądu elementów handlowych
- elementy kulinarne

## 3. Nadmiar towaru a jego rotacja

- omówienie zasady FIFO
- wady nieprawidłowej rotacji
- „obrobienie” towaru, a jego wygląd
- techniki rotacji towaru

## 4. Zyskowość, marżowanie

- Jak nie tracić na wieprzowinie
- Jak zarabiać na kurczaku,
- Jak postępować z końcówkami wędlin
- minimalizacja start na dziale

## 5. Zasady prezentacji mięsa w ladzie chłodniczej

- sposoby prezentacji mięsa z uwzględnieniem natężenia sprzedaży w różne dni tygodnia
- informacje o surowcu mięsnym z uwzględnieniem jego wartości odżywczych oraz przeznaczenia kulinarnego
- utrzymanie właściwej ekspozycji i jej estetyki podczas całego dnia sprzedaży
- dekoracje owocowo-warzywne
- warunki przechowywania towaru

## 6. Zasady prezentacji wędlin

- wskazanie właściwego miejsca w ladzie w zależności od rodzaju asortymentu
- omówienie smaków, przypraw oraz innych cech organoleptycznych, które pomagają przy sprzedaży wędlin
- zasadność przygotowania ekspozycji wędlin w plasterkach

## 7. Klient -wartość bezcenna sklepu

- rozpoznanie potrzeb klienta przez pytanie i aktywne słuchanie (coś na obiad, produkty dla osób na diecie, produkty o obniżonej wartości tłuszczu, soli)
- pokonywanie wątpliwości klienta poprzez fachowe doradztwo - dodatkowe pytania, pokazanie kilku sztuk, przekazanie rzetelnych informacji o produkcie
- prezentacja oferty, sprzedaż produktów (dostępne metody, narzędzia, mowa ciała)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie	Mirosław Lepiarz	05-08-2024	06:00	14:00	08:00

---

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 5</b> Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie	Mirosław Lepiarz	06-08-2024	06:00	14:00	08:00
<b>3 z 5</b> Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie	Mirosław Lepiarz	07-08-2024	06:00	14:00	08:00
<b>4 z 5</b> Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie	Mirosław Lepiarz	08-08-2024	06:00	14:00	08:00
<b>5 z 5</b> Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-wędliniarskim z warsztatami ułożenia mięsa i wędlin w ladzie	Mirosław Lepiarz	09-08-2024	06:00	14:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mirosław Lepiarz

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,

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 lada 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 lada mięsno-wędliniarskiej
- psychologiczne aspekty sprzedaży
- minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
- aktywna sprzedaż
- dodatkowa sprzedaż
- obsługa klienta

średnie

Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy:

- Zakłady mięsne Haga Plus Spółka z o.o. Jastrzębie Zdrój,
- Zakłady Mięsne JBB Bałdyga Łyse,
- Zakłady Mię

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały własne

### Informacje dodatkowe

Szkolenie praktyczne, w Twoim miejscu pracy. W warunkach jakich pracujesz na co dzień. Bezpośredni kontakt z klientem i pracą na sklepie, pozwoli na przetestowanie przekazywanej wiedzy w praktyce.

# Adres

park 1 Maja 1  
90-002 Łódź  
woj. łódzkie

# Kontakt



**Mirosław Lepiarz**

**E-mail** [mlepiarz@abcdobregohandlu.pl](mailto:mlepiarz@abcdobregohandlu.pl)

**Telefon** (+48) 727 530 540