

**Sprzedawca + EGZAMIN**

Numer usługi 2024/04/26/140933/2136872

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

GAMA Centrum
Szkoleń i Obsługi
Projektów
Europejskich,
J.Kowalik, J.
Suczyńska spółka
cywilna



- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 🕒 40 h
- 📅 05.08.2024 do 30.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełnoletnich, pracujących lub chcących pracować w handlu, działach handlowych, sprzedażowych, operacyjnych. Usługa adresowana jest do: <ol style="list-style-type: none">1. Przedsiębiorców i ich pracowników2. Osób prywatnych3. Uczestników projektów
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	29-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Sprzedawca + EGZAMIN" przygotowuje kandydata do pracy w zawodzie tak, aby po zakończeniu szkolenia absolwent

posiadał wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne niezbędne do pracy.

Celem usługi jest uzyskanie kwalifikacji i Certyfikatu ICVC/SPR 20001.34 Sprzedawca

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przedstawia rolę sprzedawcy w procesie sprzedaży	<ul style="list-style-type: none">- definiuje przepisy prawne związane z zawodem – sprzedawca- określa przepisy BHP obowiązujące w jednostce handlowej- organizuje stanowisko pracy zgodnie z wymogami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska- definiuje podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą- wykonuje i dokumentuje podstawowe obliczenia związane ze sprzedażą	Test teoretyczny
Określa elementy towaroznawstwa handlowego	<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje zakres towaroznawstwa, w tym klasyfikacje rodzajową i systemową towarów, kodowanie, etykietowanie, oznaczenie towarów- określa rodzaje opakowań	Test teoretyczny
Wykonuje czynności związane z obsługą stanowiska kasowego	<ul style="list-style-type: none">- omawia przepisy prawne dotyczące obowiązku posiadania kas fiskalnych oraz kar za jego nieprzestrzeganie- posiada podstawową wiedzę na temat kas fiskalnych: budowa, tryb pracy, rodzaje kas- przygotowuje stanowisko kasowe do pracy- obsługuje kasy fiskalne – od włączenia urządzenia po wydruk paragonu- drukuje raporty fiskalne	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Stosuje standardy obsługi klienta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - interpretuje standardy obsługi klienta w bezpośredniej pracy z Klientem - przedstawia znaczenie pierwszego kontaktu w pracy z klientem - charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej - umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta, świadomość roli i siły głosu sprzedawcy w procesie sprzedażowym - charakteryzuje typologię klienta - rozpoznaje i zaspokaja potrzeby klientów jako sposób na budowanie pozytywnych, długofalowych relacji - jest otwarty na potrzeby i oczekiwania klienta - dobiera i wykorzystuje język korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Przedstawia techniki sprzedaży</p> <p>Sporządza dokumenty sprzedaży oraz dokumenty magazynowe</p>	<ul style="list-style-type: none"> - przedstawia skuteczne techniki prezentowania ofert handlowych - określa metody, strategie i narzędzia wykorzystywane w procesie sprzedaży - przedstawia poszczególne etapy prowadzenia procesu sprzedaży - przedstawia wybrane techniki sprzedaży – warsztaty sprzedaży - definiuje podstawowe informacje na temat prawnych aspektów sprzedaży, umów kupna, gwarancji, reklamacji, faktur, odpowiedzialności i obowiązków sprzedawcy oraz odpowiedzialności za poniesione błędy podczas procesu sprzedaży - posiada podstawową wiedzę na temat cech współczesnego rynku oraz sposobów sprzedaży - prowadzi obsługę posprzedażową - wykonuje czynności związane z przyjmowaniem i rozpatrywaniem reklamacji - określa podstawy prawne dotyczące wystawiania faktur VAT - przedstawia rodzaje faktur VAT - prowadzi gospodarkę magazynową - rozróżnia i sporządza dokumenty magazynowe - oblicza stan zapasów według danych 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Marketing w punkcie handlowym	<ul style="list-style-type: none"> - stosuje podstawowe narzędzia marketingu, takie jak: produkt, cena, dystrybucja, promocja - stosuje metody i formy ekspozycji towarów - dobiera sposoby rozmieszczania towarów ze względu na stosowaną metodę sprzedaży - wymienia zasady marketingu handlowego - wymienia ogólne zasady rozmieszczania grup towarowych w sklepie z uwzględnieniem wagi towaru i wielkości opakowania, cech fizykochemicznych i wymaganych warunków przechowywania, wielkości i częstotliwości sprzedaży towaru, branży i grupy asortymentowej towarów - przygotowuje ekspozycje towarów do sprzedaży 	Test teoretyczny
Posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego	<ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak: asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy - kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej - klasyfikuje towary - wymienia cele normalizacji krajowej - wyjaśnia czym jest norma i wymienia cechy normy 	Test teoretyczny
Wykorzystuje kompetencje społeczne	<ul style="list-style-type: none"> - sprawnie komunikuje się z ludźmi i pracuje w zespole - samodzielnie organizuje pracę własną w sposób systematyczny i elastyczny - otwartość na potrzeby i oczekiwania klienta - przestrzega zasad kultury i etyki podczas realizacji zadań zawodowych - aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe 	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

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	International Competence Verification Centre
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	International Competence Verification Centre
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Rola sprzedawcy w procesie sprzedaży
2. Elementy towaroznawstwa handlowego
3. Sprzedaż na urządzeniach fiskalnych
4. Standardy obsługi klienta
5. Techniki sprzedaży
6. Fakturowanie i gospodarka magazynowa
7. Marketing w punkcie handlowym
8. Normy towarowe i jakościowe

Program szkolenia umożliwia uzyskanie kwalifikacji i Certyfikatu ICVC/SPR 20001.34 Sprzedawca

1 godzina szkolenia = 45 minut

Czas trwania jednego modułu/zjazdu nie przekracza 5 następujących po sobie dni. Czas trwania zajęć łącznie z przerwami nie przekracza 8 godzin zegarowych w ciągu jednego dnia. W trakcie zajęć zaplanowane są regularne przerwy w ilości nie mniejszej niż 15 minut na 2 godziny zegarowe.

W trakcie zajęć trwających dłużej niż 6 godzin zegarowych zaplanowana jest jedna przerwa trwająca min. 45 minut.

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 przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	170,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Holeczek

Wieloletni praktyk, trener/szkoleniowiec od 2016 roku, posiadający kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe w następujących dziedzinach:

biuro i administracja,
finanse i rachunkowość,
kadry i płace,
informatyka,
sprzedaż i obsługa klienta,
zarządzanie i marketing

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe w formie skryptu - opracowane przez trenera/wykładowcę.

Materiały szkoleniowe zawierają podsumowanie treści szkolenia i odwołania do źródeł wiedzy, na których zostały oparte, z poszanowaniem praw autorskich. Materiały każdorazowo są dostosowane do poziomu wiedzy uczestników oraz potrzeb związanych z ewentualnymi niepełnosprawnościami.

Warunki uczestnictwa

Ukończone 18 lat

Warunki techniczne

Platforma: Click Meeting

Wymagania sprzętowe dla uczestników:

- komputery z systemem Windows
- komputery z systemem Linux
- komputery z systemem Mac OS
- urządzenia przenośne z systemem Mac OS
- urządzenia przenośne z systemem Windows
- urządzenia przenośne z systemem Android

Przepustowość łącza: Minimalnie 512Kb/s (uczestnicy)

Materiały dostępne w sieci – brak wymagań

Każdy dzień jest odrębnym dniem szkolenia

Każdego dnia uczestnik otrzymuje link na podany adres e-mail, dzięki któremu zostaje przekierowany bezpośrednio do szkolenia

Kontakt



Joanna Kowalik

E-mail gama.centrumszkolen@gmail.com

Telefon (+48) 660 373 344