



ABC Dobrego
Handlu MIROSLAW
LEPIARZ



Nie taki Klient straszny - czyli profesjonalna obsługa klienta w teorii i praktyce 3/6.

Numer usługi 2024/09/06/17631/2296449

📍 Piotrków Trybunalski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 11.09.2024 do 11.09.2024

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w szkoleniu zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">• Właścicieli sklepów• Menangerów• Kierowników sklepów, działów, stoisk• Sprzedawców
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	10-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Spadająca sukcesywnie od wielu lat rentowność placówek handlowych jest źródłem niepokoju bardzo wielu managerów i właścicieli sklepów.

Zwiększenie wartości koszyka zakupowego jest jednym z najprostszych i zarazem bardzo skutecznym sposobem poprawy wyniku finansowego placówki handlowej.

Profesjonalny - aktywny sprzedawca potrafi w znaczący sposób wpływać na decyzje konsumentów tak aby klient kupował więcej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik będzie znał zasady profesjonalnej obsługi klienta w teorii i praktyce	Uczestnik musi znać zasad profesjonalnej obsługi klienta w teorii i praktyce	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

Część 3: Odpieranie obiekcji klientów

1. Odpowiadanie na pytania i obiekcje klientów

- Techniki odpowiadania na pytania klientów.
- Jak prowadzić rozmowy w przypadku obiekcji klientów.
- Przygotowanie zestawu odpowiedzi na typowe obiekcje.

2. Obsługa trudnych klientów i postępowanie w sytuacjach konfliktowych

- Postępowanie w przypadku reklamacji.
- Jak radzić sobie z klientami, którzy nie mają racji.
- Postępowanie z nieuprzejmymi i agresywnymi klientami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Nie taki Klient straszny - czyli profesjonalna obsługa klienta w teorii i praktyce 3/6.	Paweł Marciniak	11-09-2024	05:00	13:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Marciniak

Telefon Paweł: 789120421

Od 2015 roku Paweł zajmuje się prowadzeniem specjalistycznych szkoleń z zakresu branży mięsnej i spożywczej. Jego oferta obejmuje szkolenia z następujących obszarów:

- 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 w sklepach

Efektywne zarządzanie gospodarką magazynową

Paweł, wykształcony w zakresie przetwórstwa mięsnego, jest absolwentem kierunku Zarządzanie Zespołami Pracowniczymi. Posiada 15-letnie doświadczenie w branży mięsnej i spożywczej, przechodząc przez wszystkie szczeble kariery, począwszy od pracy fizycznej.

Jego usługi skorzystały między innymi firmy takie jak Zakłady Mięsne Haga Plus Spółka z o.o. w Jastrzębiu Zdroju, Zakłady Mięsne JBB Bałdyga w Łysach, Zakłady Mięsne SuperDrob, Zakłady Mięsne Herman w Tyczynie, Zakład Masarski Jędrycha w Konieczkach, Zakłady Mięsne Silesia Duda, Zakład Przetwórstwa Mięsnego Gawrycki, Zakłady Mięsne Sokołów oraz hurtownie mięsa i wędlin.

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

ul. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego 18

97-300 Piotrków Trybunalski

woj. łódzkie

Zmiana Adresu na: 97-300 Piotrków Trybunalski, ul. Franklina Roosevelta 16

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@abcdobregohandlu.pl

Telefon (+48) 727 530 540