



## Efektywne zarządzanie - kluczowe kompetencje, procedury i technologie

Numer usługi 2024/09/10/115852/2302644

10 762,50 PLN brutto

8 750,00 PLN netto

195,68 PLN brutto/h

159,09 PLN netto/h

COCONUT SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Niewieścín / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 55 h

📅 25.11.2024 do 29.11.2024

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

**Sposób dofinansowania**

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

**Grupa docelowa usługi**

- Osoby odpowiedzialne za codzienne funkcjonowanie sklepu mięsnego, zarządzanie pracownikami oraz realizację celów sprzedażowych i operacyjnych.
- Pracownicy zajmujący się koordynacją działań sprzedażowych w sklepie, planowaniem strategii sprzedaży i monitorowaniem wyników
- Osoby odpowiedzialne za organizację i optymalizację procesów operacyjnych w sklepie, w tym wdrażanie procedur i zapewnianie zgodności z normami.
- Osoby odpowiedzialne za organizowanie szkoleń dla pracowników, monitorowanie ich rozwoju i wdrażanie nowych standardów pracy.
- Pracownicy zajmujący się strategią marketingową i promocyjną sklepu, odpowiedzialni za zwiększanie widoczności i atrakcyjności oferty.

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

25

**Data zakończenia rekrutacji**

24-11-2024

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

55

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego zarządzania sklepem mięsnym poprzez rozwijanie kluczowych kompetencji kierowniczych, operacyjnych i technologicznych. Uczestnicy nauczą się skutecznie oceniać kompetencje pracowników, wdrażać procedury operacyjne oraz optymalizować procesy sprzedażowe, co pozwoli im na osiągnięcie lepszych wyników i efektywne zarządzanie zespołem.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje znaczenie skutecznej oceny kompetencji pracowników w branży sprzedaży detalicznej mięsa i wędlin	Przedstawia, jak ocena wpływa na rozwój firmy. Wyjaśnia znaczenie oceny dla motywacji pracowników.	Test teoretyczny
Wskazuje różne metody oceny kompetencji pracowników i opisuje ich zastosowanie w praktyce.	Opisuje ich zalety i wady. Przytacza przykłady zastosowania każdej metody w kontekście sklepu mięsnego.	Test teoretyczny
Opisuje podstawowe wymagania prawne i normy branżowe dotyczące sprzedaży mięsa i wędlin.	Wymienia kluczowe przepisy prawne i normy branżowe. Wyjaśnia ich wpływ na funkcjonowanie sklepu. Przedstawia przykłady norm, które muszą być spełnione w codziennej pracy.	Test teoretyczny
Opisuje zasady ochrony danych osobowych i bezpieczeństwa transakcji online.	Wyjaśnia metody zabezpieczania danych klientów i transakcji online. Opisuje konsekwencje naruszenia zasad bezpieczeństwa.	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne techniki sprzedaży produktów mięsnych w punkcie sprzedaży detalicznej.	Demonstruje umiejętność zachęcania klientów do zakupu. Wykazuje umiejętność dopasowania oferty do potrzeb klienta.	Test teoretyczny
Przeprowadza efektywne szkolenie pracowników w zakresie procedur i standardów pracy w sklepie mięsnym	Realizuje szkolenie z wykorzystaniem praktycznych ćwiczeń.	Test teoretyczny
Zarządza danymi klientów i zamówieniami przy użyciu narzędzi elektronicznych	Obsługuje zamówienia przy użyciu systemów elektronicznych. Generuje raporty sprzedażowe z wykorzystaniem dostępnych narzędzi.	Test teoretyczny
Realizuje skuteczne działania marketingowe i promocyjne dla produktów mięsnych.	Monitoruje efektywność działań marketingowych. Analizuje wyniki kampanii i dostosowuje strategie promocyjne w zależności od wyników.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje umiejętność budowania pozytywnych relacji z klientami i utrzymywania lojalności.	Stosuje techniki zwiększające lojalność klientów. Rozwiązuje problemy i reklamacje w sposób profesjonalny i empatyczny.	Test teoretyczny
Realizuje efektywne negocjacje handlowe, osiągając satysfakcjonujące wyniki dla obu stron	Osiąga kompromisy, które są korzystne dla obu stron. Wykazuje zdolność do adaptacji strategii negocjacyjnych do różnych sytuacji.	Test teoretyczny
Demonstruje umiejętności efektywnego zarządzania czasem i priorytetami w pracy w sklepie mięsnym.	Planuje i organizuje swoje zadania w sposób efektywny	Test teoretyczny
Przeprowadza skuteczną analizę wyników sprzedaży i wykorzystuje wyniki do doskonalenia strategii sprzedażowej.	Formułuje wnioski na podstawie analizy wyników. Opracowuje i wdraża strategie poprawy wyników sprzedażowych na podstawie analizy danych.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

### Dzień 1: Ocena kompetencji pracowników

#### 1. Wprowadzenie do oceny kompetencji pracowników w branży sprzedaży detalicznej mięsa i wędlin

- Znaczenie skutecznej oceny dla rozwoju firmy.

- Cele oceny kompetencji w kontekście sprzedaży detalicznej.
- Wpływ oceny na motywację i rozwój pracowników.

## **2. Narzędzia oceny kompetencji pracowników**

- Oceny okresowe: metody i kryteria.
- Oceny 360 stopni: jak działają i jakie mają zalety.
- Samoocena: jak prawidłowo przeprowadzać i wykorzystać wyniki.

## **3. Czynniki wpływające na ocenę pracowników**

- Analiza wyników sprzedaży: metody oceny i interpretacji.
- Jakość obsługi klienta: jakie aspekty są najważniejsze.
- Zaangażowanie i postawa pracownika: jak je mierzyć.

## **4. Kazusy praktyczne i ćwiczenie wypracowanych standardów i procedur pracy**

- Analiza przypadków związanych z oceną kompetencji.
- Praktyczne zastosowanie standardów oceniania.
- Opracowanie procedur i ich wdrożenie w scenariuszach praktycznych.

## **Dzień 2: Wdrażanie pracowników w zakresie procedur**

### **1. Wprowadzenie do procedur w sprzedaży detalicznej mięsa i wędlin**

- Rola procedur w zapewnieniu jakości i zgodności.
- Jak procedury wpływają na efektywność operacyjną.
- Przykłady skutecznych procedur w branży mięsnej.

### **2. Wymagania prawne i normy branżowe dotyczące procedur**

- Przepisy prawne dotyczące sprzedaży mięsa i wędlin.
- Normy branżowe: HACCP, normy sanitarno-epidemiologiczne.
- Konsekwencje nieprzestrzegania norm i przepisów.

### **3. Proces tworzenia procedur w firmie**

- Kroki w tworzeniu procedur: planowanie, opracowanie, wdrożenie.
- Rola zaangażowanych osób: odpowiedzialności i zadania.
- Monitorowanie i aktualizacja procedur: jak zapewnić ich aktualność.

### **4. Praktyczne przykłady procedur i szkolenie z ich zastosowania**

- Omówienie konkretnych procedur stosowanych w sklepach mięsnych.
- Symulacja zastosowania procedur w codziennej pracy.
- Dyskusja nad potencjalnymi problemami i rozwiązaniami.

### **5. Ocena efektywności procedur i plan działań na przyszłość**

- Metody oceny efektywności wdrożonych procedur.
- Identyfikacja obszarów wymagających poprawy.
- Opracowanie planu działań na przyszłość w zakresie procedur.

## **Dzień 3: Wdrażanie pracowników w zakresie narzędzi elektronicznych**

### **1. Wprowadzenie do narzędzi elektronicznych w sprzedaży detalicznej**

- Korzyści z używania narzędzi elektronicznych w branży mięsnej.
- Przegląd podstawowych funkcji narzędzi.
- Jak narzędzia elektroniczne wpływają na efektywność pracy.

### **2. Rodzaje oprogramowania i aplikacji stosowanych w sprzedaży detalicznej**

- Oprogramowanie do zarządzania sprzedażą i magazynem.
- Aplikacje do zarządzania relacjami z klientem (CRM).
- Narzędzia do analizy danych sprzedażowych.

### **3. Praktyczne wykorzystanie narzędzi elektronicznych do zarządzania danymi i zamówieniami**

- Ćwiczenia w zakresie gromadzenia informacji o klientach.
- Obsługa zamówień za pomocą narzędzi elektronicznych.
- Praktyczne zastosowanie w analizie danych sprzedażowych.

#### **4. Sztuka promocji i reklamy online w branży mięsnej**

- Jak tworzyć efektywne kampanie promocyjne online.
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promocji produktów.
- Narzędzia do monitorowania skuteczności kampanii reklamowych.

#### **5. Analiza danych i raportowanie wyników sprzedaży**

- Metody analizy danych sprzedażowych.
- Jak generować i interpretować raporty.
- Wykorzystanie danych do podejmowania decyzji biznesowych.

### **Dzień 4: Wdrażanie pracowników w zakresie kompetencji sprzedażowych**

#### **1. Znaczenie kompetencji sprzedażowych w branży mięsnej**

- Jak kompetencje sprzedażowe wpływają na sukces firmy.
- Kluczowe umiejętności sprzedażowe w branży mięsnej.
- Rola pracownika w procesie sprzedaży.

#### **2. Wyzwania sprzedaży detalicznej w branży mięsnej**

- Najczęstsze problemy w sprzedaży detalicznej mięsa.
- Strategie radzenia sobie z wyzwaniami.
- Przykłady rozwiązań stosowanych w branży.

#### **3. Techniki sprzedaży produktów mięsnych**

- Skuteczne techniki zwiększania sprzedaży mięsa.
- Metody zachęcania klientów do zakupu wędlin.
- Jak dopasować ofertę do potrzeb klientów.

#### **4. Rozpoznawanie potrzeb klienta i marketing osobisty**

- Techniki wydobywania informacji o potrzebach klienta.
- Strategie dostosowywania oferty sprzedażowej.
- Budowanie marki osobistej na tle konkurencji.

#### **5. Promocja i marketing w branży mięsnej**

- Skuteczne metody promocji produktów mięsnych.
- Jak przyciągnąć nowych klientów.
- Przykłady efektywnych działań marketingowych.

### **Dzień 5: Wdrażanie pracowników w zakresie kompetencji sprzedażowych**

#### **1. Obsługa klienta i radzenie sobie w trudnych sytuacjach**

- Techniki profesjonalnej obsługi klienta.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i reklamacjami.
- Praktyczne ćwiczenia z zakresu obsługi klienta.

#### **2. Techniki prezentacji towaru**

- Sposoby atrakcyjnego prezentowania mięsa i wędlin.
- Techniki zwiększania widoczności produktów na ladzie.
- Przykłady skutecznych prezentacji.

#### **3. Zarządzanie asortymentem i negocjacje handlowe**

- Jak dobierać i zarządzać asortymentem mięs i wędlin.
- Techniki negocjacji z klientami.
- Praktyczne warsztaty negocjacyjne.

#### 4. Zarządzanie czasem i priorytetami

- Metody efektywnego planowania pracy w sklepie.
- Zarządzanie priorytetami i organizacja dnia pracy.
- Przykłady dobrych praktyk w zarządzaniu czasem.

#### 5. Analiza wyników sprzedaży i plan działań po szkoleniu

- Metody analizy wyników sprzedażowych.
- Jak doskonalić strategię na podstawie analizy wyników.
- Opracowanie planu działań na podstawie zdobytej wiedzy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 30</b> Wprowadzenie do oceny kompetencji pracowników w branży sprzedaży detalicznej mięsa i wędlin	Robert Noworolski	25-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 30</b> Narzędzia oceny kompetencji pracowników	Robert Noworolski	25-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 30</b> Przerwa	Robert Noworolski	25-11-2024	12:00	12:15	00:15
<b>4 z 30</b> Czynniki wpływające na ocenę pracowników	Robert Noworolski	25-11-2024	12:15	14:15	02:00
<b>5 z 30</b> Kazusy praktyczne i ćwiczenie wypracowanych standardów i procedur pracy	Robert Noworolski	25-11-2024	14:15	16:15	02:00
<b>6 z 30</b> Wprowadzenie do procedur w sprzedaży detalicznej mięsa i wędlin	Robert Noworolski	26-11-2024	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 30</b> Wymagania prawne i normy branżowe dotyczące procedur	Robert Noworolski	26-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>8 z 30</b> Proces tworzenia procedur w firmie	Robert Noworolski	26-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>9 z 30</b> Przerwa	Robert Noworolski	26-11-2024	12:00	12:15	00:15
<b>10 z 30</b> Praktyczne przykłady procedur i szkolenie z ich zastosowania	Robert Noworolski	26-11-2024	12:15	14:15	02:00
<b>11 z 30</b> Ocena efektywności procedur i plan działań na przyszłość	Robert Noworolski	26-11-2024	14:15	16:15	02:00
<b>12 z 30</b> Wprowadzenie do narzędzi elektronicznych w sprzedaży detalicznej	Robert Noworolski	27-11-2024	08:00	09:00	01:00
<b>13 z 30</b> Rodzaje oprogramowania i aplikacji stosowanych w sprzedaży detalicznej	Robert Noworolski	27-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>14 z 30</b> Praktyczne wykorzystanie narzędzi elektronicznych do zarządzania danymi i zamówieniami	Robert Noworolski	27-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>15 z 30</b> Przerwa	Robert Noworolski	27-11-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 30</b> Sztuka promocji i reklamy online w branży mięsnej	Robert Noworolski	27-11-2024	12:15	14:15	02:00
<b>17 z 30</b> Analiza danych i raportowanie wyników sprzedaży	Robert Noworolski	27-11-2024	14:15	16:15	02:00
<b>18 z 30</b> Znaczenie kompetencji sprzedażowych w branży mięsnej	Robert Noworolski	28-11-2024	08:00	09:00	01:00
<b>19 z 30</b> Wyzwania sprzedaży detalicznej w branży mięsnej	Robert Noworolski	28-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>20 z 30</b> Techniki sprzedaży produktów mięsnych	Robert Noworolski	28-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>21 z 30</b> Przerwa	Robert Noworolski	28-11-2024	12:00	12:15	00:15
<b>22 z 30</b> Rozpoznawanie potrzeb klienta i marketing osobisty	Robert Noworolski	28-11-2024	12:15	14:15	02:00
<b>23 z 30</b> Promocja i marketing w branży mięsnej	Robert Noworolski	28-11-2024	14:15	16:15	02:00
<b>24 z 30</b> Obsługa klienta i radzenie sobie w trudnych sytuacjach	Robert Noworolski	29-11-2024	08:00	09:00	01:00
<b>25 z 30</b> Techniki prezentacji towaru	Robert Noworolski	29-11-2024	09:00	10:00	01:00



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>26 z 30</b> Zarządzanie asortymentem i negocjacje handlowe	Robert Noworolski	29-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>27 z 30</b> Przerwa	Robert Noworolski	29-11-2024	12:00	12:15	00:15
<b>28 z 30</b> Zarządzanie czasem i priorytetami	Robert Noworolski	29-11-2024	12:15	14:15	02:00
<b>29 z 30</b> Analiza wyników sprzedaży i plan działań po szkoleniu	Robert Noworolski	29-11-2024	14:15	16:00	01:45
<b>30 z 30</b> Walidacja	-	29-11-2024	16:00	16:15	00:15

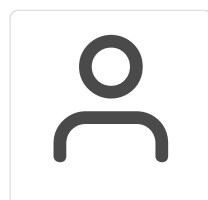
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 762,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	159,09 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Robert Noworolski

Przedsiębiorca i doradca strategiczny z ponad 10-letnim doświadczeniem, specjalizujący się w zarządzaniu sprzedażą oraz zwiększaniu przychodów. Ekspert w zakresie transformacji biznesowej,

pełniący rolę interim menedżera i agenta zmian w dużych i średnich firmach. Posiada bogate doświadczenie w pracy z różnorodnymi branżami, w tym handlową, finansową, hotelarską, motoryzacyjną, logistyczną, chemiczną i petrochemiczną, rolniczą, budowlaną, metalurgiczną, sportową, reklamową, medyczną i wiele innych.

Jako certyfikowany menedżer projektów (PMI® - CAPM®) oraz trener metodologii Insights Discovery™, posiada umiejętności w zarządzaniu zespołami, wdrażaniu efektywnych strategii sprzedażowych i optymalizacji procesów biznesowych. Jest także absolwentem Finansów Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz certyfikowanym trenerem Szkoły Trenerów TROP.

Jego szerokie kompetencje i doświadczenie pozwalają na skuteczne wsparcie firm w dynamicznych procesach zmian, zwiększaniu efektywności operacyjnej oraz poprawie wyników finansowych. W trakcie szkolenia dzieli się praktyczną wiedzą oraz dostosowuje rozwiązania do specyfiki branż, co gwarantuje wysoką wartość merytoryczną i indywidualne podejście do potrzeb uczestników. W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działał w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosił swoje kwalifikacje.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

### Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć wraz z zaliczeniem testu.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności
- Uczestnicy usługi nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
- Walidacja i przerwy wliczone są w czas trwania usługi

**Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności tj:**

- Dyskusja panelowa
- Metoda symulacyjna
- Metoda projektów
- Rozmowa kierowana

## Adres

Niewieścín 8

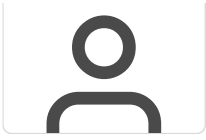
86-120 Niewieścín

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Bartek Mikocki**



**E-mail** bartekbazauslug@gmail.com

**Telefon** (+48) 516 730 080