



ABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ



Skuteczne techniki sprzedaży wraz z działami świeżymi 3/5

Numer usługi 2024/09/19/17631/2317455

📍 Piotrków Trybunalski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 27.09.2024 do 27.09.2024

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w szkoleniu zapraszamy: Właścicieli sklepów Menangerów Kirowników sklepów, działów, stoisk. Sprzedawców.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

"Dzięki szkoleniu oraz pracy na sklepie wraz z klientami, uczestnicy poznają praktyczne zagadnienia związane z technikami sprzedaży:Bezpośredni kontakt z klientem i pracą na sklepie, pozwoli na przetestowanie przekazywanej wiedzy w praktyce.Dzięki szkoleniu, uczestnicy:Poznają różne rodzaje technik sprzedaży
Zwiększą skuteczności i efektywność proponowanych produktów poprzez wykorzystanie odpowiednich technik sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabeździe różnorodnych techniki sprzedaży, przygotuje się do rozmowy handlowej.	Uczestnik będzie umiał zdefiniować proces sprzedaży, nabeździe nawyk jaki jest kluczowy dla sukcesu handlowca	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: Poznawanie potrzeb klientów

1. Analiza potrzeb klientów

- Techniki zadawania pytań: otwarte, zamknięte, sugestywne.
- Metody aktywnego słuchania: parafrazowanie, potwierdzanie.
- Rozpoznawanie różnych typów klientów i dostosowanie podejścia.

2. Ułatwienie zrozumienia potrzeb klientów

- Narzędzia i techniki odkrywania potrzeb klientów.
- Jak skutecznie prowadzić rozmowę, aby zdobyć informacje kluczowe dla sprzedaży?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Część 5: Sprzedaż na działach świeżych	Michał Pawlaszczyk	27-09-2024	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

Michał Pawlaszczyk

Michał Pawlaszczyk, osoba prowadząca usługę, z powodzeniem działa na polskim rynku od 2007 roku, specjalizując się w projektowaniu, wdrażaniu oraz nadzorze nad systemami zarządzania jakością. Jako konsultant zintegrowanych systemów zarządzania jakością, HACCP, GHP oraz GMP, współpracuje z placówkami handlowymi w branży spożywczej, kładąc szczególny nacisk na bezpieczeństwo i higienę pracy, zarówno w warunkach codziennych, jak i pandemicznych. W trakcie swojej kariery zawodowej był również odpowiedzialny za utrzymanie i podnoszenie standardów produkcji oraz optymalizację metod kontroli jakości. Posiada szeroką wiedzę i doświadczenie w szkoleniu pracowników w zakresie customer service, technik sprzedażowych, oraz merchandisingu – skutecznego układania towarów na półkach sklepowych, co ma bezpośredni wpływ na zwiększenie sprzedaży oraz poprawę doświadczeń zakupowych klientów.

Świetnie odnajduje się w takich tematach, jak:

- Wdrażanie i nadzór nad systemami zarządzania jakością, analizą zagrożeń i bezpieczeństwa produktów,
- Tworzenie i wdrażanie dokumentacji według norm GHP i GMP,

- Wdrażanie i nadzór nad systemami BRC,
- Zarządzanie jakością zgodnie z normą ISO 9001.

Michał Pawlaszczyk prowadzi również szkolenia z zakresu obsługi klienta, gdzie porusza zagadnienia efektywnej komunikacji z klientami, technik sprzedaży, a także optymalizacji układu towarów na półkach sklepowych (product placement) w celu maksymalizacji zysków. W swojej pracy integruje wiedzę z zakresu zarządzania

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

opracowanie własne

Informacje dodatkowe

Praktyczne szkolenie odbywające się bezpośrednio w Twoim miejscu pracy, w warunkach, w których pracujesz na co dzień. Bezpośredni kontakt z klientem i praca na sklepie umożliwią natychmiastowe przetestowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

Adres

ul. Sulejowska 31d
97-300 Piotrków Trybunalski
woj. łódzkie

97-300 Piotrków Trybunalski, ul. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego 18

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@onet.pl

Telefon (+48) 727 530 540