



ABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ



Skuteczne techniki sprzedaży wraz z działami świeżymi 5/5.

Numer usługi 2024/09/19/17631/2317461

📍 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 Kiowników 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 5: Sprzedaż na działach świeżych

1. Specyfika sprzedaży na działach świeżych: Mięso-wędliny, warzywa-owoce

- Wizerunek pracownika: odzież ochronna, nakrycie głowy, identyfikator.
- Komunikacja z klientem: jak sprzedawać produkty świeże.
- Znajomość asortymentu, dodatków funkcjonalnych („E”), i techniki sprzedaży.

2. Skuteczne techniki sprzedaży na działach świeżych

- Rozpoznawanie potrzeb klienta: pytania, aktywne słuchanie.
- Fachowe doradztwo: degustacje, prezentacja oferty.
- Radzenie sobie z wątpliwościami klienta.

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 | Paweł Marciniak | 27-09-2024 | 05:30 | 13:30 | 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

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

opracowanie własne

Informacje dodatkowe

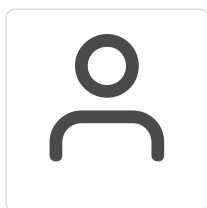
Praktyczne szkolenie odbywające się bezpośrednio w Twoim miejscu pracy, w warunkach, w których pracujesz na co dzień. Bezpośredni kontakt z klientem i praca na sklepie umożliwią natychmiastowe przetestowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

Adres

ul. Franklina Roosevelta 16
97-300 Piotrków Trybunalski
woj. łódzkie

Zmiana Miejsca szkolenia: ul. Włókiennicza 20, 97-300 Piotrków Trybunalski

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@onet.pl

Telefon (+48) 727 530 540