



Kurs nowoczesnych technik sprzedaży z obsługą kasy fiskalnej, terminala płatniczego - sprzedawca

Numer usługi 2024/10/03/30963/2342715

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

80,00 PLN brutto/h

80,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 Zamość / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 02.12.2024 do 20.12.2024



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Osoby chcące rozwijać umiejętności sprzedażowe – kurs dla osób, które chcą zdobyć lub poszerzyć wiedzę na temat nowoczesnych technik sprzedaży, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego.• Pracownicy branży handlowej – zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą podnieść swoje kompetencje zawodowe i efektywność obsługi klienta.• Managerowie i przedsiębiorcy – osoby zarządzające sklepami, które chcą wprowadzić nowe standardy sprzedaży i poprawić zarządzanie procesami handlowymi.• Osoby planujące rozpocząć pracę w sprzedaży – kurs przygotowuje do podjęcia zatrudnienia w różnych placówkach handlowych, poprawiając atrakcyjność na rynku pracy. <p>Usługa adresowana również dla uczestników projektu:</p> <ul style="list-style-type: none">- Kierunek - Rozwój- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,- Nowy start w Małopolsce z EURESem
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2024

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestników do pracy w sprzedaży, ucząc nowoczesnych technik sprzedażowych, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego. Uczestnicy zdobędą umiejętności efektywnej obsługi klienta, poznają zasady prowadzenia transakcji i rozliczeń. Szkolenie rozwija kompetencje sprzedażowe, organizacyjne i komunikacyjne, zwiększając konkurencyjność uczestników na rynku pracy i podnosząc jakość obsługi w placówkach handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży i zasady efektywnej obsługi klienta.	Uczestnik identyfikuje nowoczesne techniki sprzedaży, zna zasady obsługi klienta i potrafi dostosować podejście do różnych typów klientów.	Test teoretyczny
Obsługuje kasę fiskalną i terminal płatniczy zgodnie z przepisami.	Uczestnik poprawnie przeprowadza transakcje, rejestruje sprzedaż na kasie fiskalnej, obsługuje terminal płatniczy i rozlicza płatności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady BHP i procedury bezpieczeństwa w obsłudze sprzętu.	Uczestnik przestrzega zasad bezpieczeństwa przy obsłudze kasy i terminala, rozpoznaje zagrożenia i stosuje odpowiednie procedury.	Test teoretyczny
Komunikuje się z klientem i rozwiązuje problemy związane ze sprzedażą.	Uczestnik skutecznie nawiązuje kontakt z klientem, reaguje na reklamacje, doradza w wyborze produktów i utrzymuje pozytywną atmosferę.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje stanowisko pracy i zarządza czasem podczas obsługi klienta.	Uczestnik planuje pracę, organizuje stanowisko, minimalizuje błędy i zwiększa efektywność obsługi klientów w placówce handlowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjne, tj. 30 godzin zegarowych.
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.

Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Harmonogram szkolenia:

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.
- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

Metody pracy:

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

Certyfikat ukończenia:

- Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

Program

Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży
– Rola specjalisty ds. nowoczesnych technik sprzedaży
– Analiza Trendów w Sprzedaży

Wprowadzenie do roli sprzedawcy
– Rola i zadania sprzedawcy
– Psychologia sprzedaży

Komunikacja i umiejętności interpersonalne
– Skuteczna komunikacja
– Budowanie pozytywnego wizerunku

Produkt i branża
– Znajomość produktu
– Branża i konkurencja

Techniki sprzedaży
– Różne metody sprzedaży
– Zarządzanie obiekcjami klienta

Obsługa klienta
– Zasady obsługi klienta
– Rozwiązywanie problemów klienta

Technologie w sprzedaży
– Systemy kasy fiskalnej i terminali płatnicze
– Wykorzystanie internetu w sprzedaży

Szkolenie produktowe
– Prezentacje produktowe
– Praktyczne ćwiczenia – symulacje rozmów sprzedażowych.

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

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 usługi brutto	3 200,00 PLN

Koszt usługi netto	3 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	80,00 PLN
Koszt godziny netto	80,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa, skrypt związany z tematem szkolenia

Informacje dodatkowe

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

Adres

ul. Partyzantów 9
22-400 Zamość
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jolanta Krzak

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 500 177 049