



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

Numer usługi 2024/10/14/30963/2359164

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

52,50 PLN brutto/h

52,50 PLN netto/h

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

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 04.12.2024 do 12.12.2024



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.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	03-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40

Cel

Cel edukacyjny

Usługa 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 rozdzielanie 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.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży	Mirosław Szpakowski	04-12-2024	16:00	19:45	03:45
2 z 7 Wprowadzenie do roli sprzedawcy	Mirosław Szpakowski	05-12-2024	16:00	19:45	03:45
3 z 7 Komunikacja i umiejętności interpersonalne/	Mirosław Szpakowski	06-12-2024	15:45	20:15	04:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 7 Produkt i branża/Techniki sprzedaży	Mirosław Szpakowski	09-12-2024	15:45	20:15	04:30
5 z 7 Technologie w sprzedaży	Mirosław Szpakowski	10-12-2024	15:45	20:15	04:30
6 z 7 Obsługa klienta/	Mirosław Szpakowski	11-12-2024	15:45	20:15	04:30
7 z 7 Szkolenie produktowe/Efektywność sprzedaży i zarządzanie czasem	Mirosław Szpakowski	12-12-2024	15:45	20:15	04:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 100,00 PLN
Koszt usługi netto	2 100,00 PLN
Koszt godziny brutto	52,50 PLN
Koszt godziny netto	52,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mirosław Szpakowski

Politechnika Rzeszowska w Rzeszowie - Studia magisterskie (II stopnia) – Zarządzanie i marketing

Wyższa Szkoła Menedżerska & Apsley Business School in London -Doctor of Business Administration

Wyższa Szkoła Nauk Pedagogicznych w Warszawie -Studia podyplomowe – Ochrona danych osobowych i informacji niejawnych

Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie - Studia podyplomowe – Trener biznesu i rozwoju osobistego
Od 2000 roku prowadzi szkolenia z zakresu: sprzedaż, marketing, obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa,

Informacje dodatkowe

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 przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

Adres

ul. Gabriela Narutowicza 62
20-013 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Mirosław

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

Telefon (+48) 531 191 181