



Instytut Kreowania
Przedsiębiorczości
Sp. z o.o.



Szkolenie sprzedażowe dla sklepów piekarniczych.

Numer usługi 2024/11/19/163493/2419897

📍 Radom / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 19.05.2025 do 26.05.2025

615,00 PLN brutto

500,00 PLN netto

43,93 PLN brutto/h

35,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie to jest dedykowane pracownikom sklepów i piekarni, których zadaniem jest codzienna obsługa klienta i sprzedaż. Uczestnicy dowiedzą się, jak poprawić wyniki sprzedażowe poprzez efektywne techniki komunikacyjne, budowanie relacji z klientami oraz odpowiednie prezentowanie produktów.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	18-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem tego szkolenia jest dostarczenie uczestnikom narzędzi i strategii, które pomogą im rozwijać umiejętności sprzedażowe, budować trwałe relacje z klientami oraz osiągać sukcesy w dziedzinie sprzedaży. Poprzez praktyczne ćwiczenia, studia przypadków i dyskusje, uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznej

komunikacji, negocjacji, zarządzania czasem i rozwiązywania problemów. Szkolenie ma na celu również rozwijanie umiejętności interpersonalnych, takich jak empatia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Lepsza komunikacja z klientem.	Stosuje techniki budowania relacji opartych na korzyściach.Przeprowadza rozmowy sprzedażowe skoncentrowane na długoterminowych relacjach. Ocenia wpływ relacji na długofalową współpracę z klientem.	Test teoretyczny
Wzrost umiejętności sprzedażowych	Opisuje zaawansowane techniki sprzedażowe. Stosuje techniki sprzedaży w kontekście budowania wartości dla klienta. Ocenia efektywność technik na podstawie wyników sprzedażowych	Test teoretyczny
Lepsze zarządzanie ekspozycją produktów w sklepie.	Stosuje metody optymalizacji zarządzania produktem wystawienniczym. Potrafi zastosować metody dobrane do trendów.	Test teoretyczny
Zwiększenie satysfakcji i lojalności klientów	Przeprowadza rozmowy sprzedażowe skoncentrowane na długoterminowych relacjach. Ocenia wpływ relacji na długofalową współpracę z klientem.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- 1.Teoria i zrozumienie procesu sprzedaży
- Wprowadzenie do specyfiki sprzedaży w branży piekarskiej
- Techniki sprzedaży i komunikacji z klientem
- Sprzedaż oparta na wartościach i produktach
- 2.Praktyka i wdrażanie umiejętności
- Szkolenie praktyczne – scenariusze sprzedażowe
- Merchandising – optymalizacja przestrzeni sprzedażowej
- Podsumowanie i feedback

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do specyfiki sprzedaży w branży piekarskiej	Konrad Kaczmarczyk	19-05-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 9 Techniki sprzedaży i komunikacji z klientem	Konrad Kaczmarczyk	19-05-2025	09:30	12:00	02:30
3 z 9 Lunch	Konrad Kaczmarczyk	19-05-2025	12:00	12:30	00:30
4 z 9 Sprzedaż oparta na wartościach i produktach	Konrad Kaczmarczyk	19-05-2025	12:30	15:00	02:30
5 z 9 Szkolenie praktyczne – scenariusze sprzedażowe	Konrad Kaczmarczyk	26-05-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 Merchandising – optymalizacja przestrzeni sprzedażowej	Konrad Kaczmarczyk	26-05-2025	10:00	12:00	02:00
7 z 9 Lunch	Konrad Kaczmarczyk	26-05-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 9 Podsumowanie i feedback	Konrad Kaczmarczyk	26-05-2025	12:30	14:30	02:00
9 z 9 Walidacja	-	26-05-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	615,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	43,93 PLN
Koszt osobogodziny netto	35,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Konrad Kaczmarczyk

Pierwsze doświadczenia zdobywał realizując własne inicjatywy biznesowe takie jak marka odzieżowa „NPFS” czy eventowa.

Pracował w największej sieci Inkubatorów Przedsiębiorczości w Europie, gdzie współpracując z funduszami inwestycyjnymi,

kluczowymi uczelniami w kraju oraz przestrzeniami co-workingowymi, zarządzał działem Akceleracji wspierającym tysiące startupów w rozwoju.

Wspierał dziesiątki startupów w pozyskaniu zewnętrznego finansowania, przede wszystkim w ramach środków z dotacji.

Przy współpracy z Marką StartupAcademy wspierał firmy technologiczne w rozwoju w ramach Platform Startowych i innych programów inkubacyjnych oraz akceleryacyjnych. Przez lata zbierania doświadczeń stał się ekspertem w zakresie modelowania biznesowego, precyzowania oferty wartości, sprzedaży transformacyjnej oraz zarządzania relacjami partnerskimi. Prowadzi szkolenia z tych obszarów w całym kraju wspierając pracowników jak i właścicieli firm w rozwoju. Prywatnie fan żeglarstwa, motocykli i sportów wodnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody szkoleniowe:

- Wykłady teoretyczne.
- Ćwiczenia praktyczne (symulacje, role-playing).
- Analiza studiów przypadków.
- Praca w grupach, interaktywne dyskusje.

Adres

ul. Juliusza Słowackiego 84

26-600 Radom

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Justyna Ratajczak

E-mail justyna@startupacademy.pl

Telefon (+48) 504 394 734