

ABC
Dobrego HandluABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ**Standardy obsługi klienta na dziale mięsno-
wędliniarskim z warsztatami ułożenia
mięsa i wędlin w ladzie**

Numer usługi 2025/01/15/17631/2503841

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 01.12.2025 do 05.12.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
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	30
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Cel szkolenia:

- omówienie poszczególnych elementów tusz, półtusze i ćwierćtusze- wieprzowina, wołowina, drób
- wskazanie elementów przyciągających klientów do sklepu mięsnego
- pokazanie i nauka zachowań, które zachęcą klienta do zwiększenia zakupów
- wytłumaczenie zasad prawidłowego zarządzania towarami, gwarantujących ich świeżość, wysoką jakość oraz bezpieczeństwo zdrowotne
- profesjonalna ekspozycja towaru w lodach mięsno-wędliniarskich

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia wie jak wygląda: Rozbiór technologiczny tusz, półtusze, ćwierćtusze- kurczak, wołowina, wieprzowina Rozbiór handlowy Umie gospodarować: Nadmiarem towaru i go rotować Umie: Zyskowność, marżowanie Zna: Zasady prezentacji mięsa w lodzie chłodniczej Zasady prezentacji wędlin Wie: Klient -wartość bezcenna sklepu	nie	Wywiad swobodny

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?

nie

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

Program

1. Rozbiór technologiczny tusz, półtusze, ćwierćtusze- kurczak, wołowina, wieprzowina

- omówienie elementów pozyskanych z półtuszy wieprzowej
- pokazanie standardów rozbiorowych
- przydatność technologiczna i kulinarna

2. Rozbiór handlowy

- poprawa wyglądu elementów handlowych
- elementy kulinarne

3. Nadmiar towaru a jego rotacja

- omówienie zasady FIFO
- wady nieprawidłowej rotacji
- „obrobienie” towaru, a jego wygląd
- techniki rotacji towaru

4. Zyskowość, marżowanie

- Jak nie tracić na wieprzowinie
- Jak zarabiać na kurczaku,
- Jak postępować z kośćcówkami wędlin
- minimalizacja start na dziale

5. Zasady prezentacji mięsa w ladzie chłodniczej

- sposoby prezentacji mięsa z uwzględnieniem natężenia sprzedaży w różne dni tygodnia
- informacje o surowcu mięsnym z uwzględnieniem jego wartości odżywczych oraz przeznaczenia kulinarnego
- utrzymanie właściwej ekspozycji i jej estetyki podczas całego dnia sprzedaży
- dekoracje owocowo-warzywne
- warunki przechowywania towaru

6. Zasady prezentacji wędlin

- wskazanie właściwego miejsca w ladzie w zależności od rodzaju asortymentu
- omówienie smaków, przypraw oraz innych cech organoleptycznych, które pomagają przy sprzedaży wędlin
- zasadność przygotowania ekspozycji wędlin w plasterkach

7. Klient -wartość bezcenna sklepu

- rozpoznanie potrzeb klienta przez pytanie i aktywne słuchanie (coś na obiad, produkty dla osób na diecie, produkty o obniżonej wartości tłuszczu, soli)
- pokonywanie wątpliwości klienta poprzez fachowe doradztwo - dodatkowe pytania, pokazanie kilku sztuk, przekazanie rzetelnych informacji o produkcie
- prezentacja oferty, sprzedaż produktów (dostępne metody, narzędzia, mowa ciała)

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 przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mirosław Lepiarz

Od 2009 roku jako Trener zajmuje się prowadzeniem specjalistycznych szkoleń z zakresu:

- 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 na sklepach,
- efektywnie zarządzanie gospodarką magazynową,

Barbara Sikorska- trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-wędliniarskiej. Osoba niezwykle otwarta i komunikatywna, doskonale radzi sobie w kontaktach interpersonalnych. Pani Basia jest mistrzynią w ekspozycji lada mięsno-wędliniarskiej. Pokazuje na konkretnych przykładach jak zwiększyć sprzedaż na dziale mięsno-wędliniarskim oraz jak zminimalizować straty. Uczy na konkretnych przykładach jak zarządzać ceną i zwiększyć marżę. Nikt nie radzi sobie tak dobrze z trudnym klientem jak Pani Basia. Poprzez ekspozycję towaru na dziale mięsno-wędliniarskim i dobry kontakt z klientem, potrafi zwiększyć sprzedaż nawet o 20%.

Jako Trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu:

- ekspozycja lada mięsno-wędliniarskiej
- psychologiczne aspekty sprzedaży
- minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
- aktywna sprzedaż
- dodatkowa sprzedaż
- obsługa klienta

średnie

Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy:

- Zakłady mięsne Haga Plus Spółka z o.o. Jastrzębie Zdrój,
- Zakłady Mięsne JBB Bałdyga Łyse,
- Zakłady Mię

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały własne

Informacje dodatkowe

Szkolenie praktyczne, w Twoim miejscu pracy. W warunkach jakich pracujesz na co dzień. Bezpośredni kontakt z klientem i pracą na sklepie, pozwoli na przetestowanie przekazywanej wiedzy w praktyce.

Adres

Łódź 1

Łódź

woj. łódzkie

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@abcdobregohandlu.pl

Telefon (+48) 727 530 540