



ABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ



Promocja jako dodatkowa forma sprzedaży- narzędzie przewagi konkurencyjnej .

Numer usługi 2025/01/15/17631/2503876

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 07.07.2025 do 18.07.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 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	06-07-2025
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:

- Wskazanie elementów przyciągających klientów do sklepu ogólnospożywczego
- pokazanie i nauka zachowań, które zachęcą klienta do zwiększenia zakupów
- wytłumaczenie zasad prawidłowego zarządzania towarem, gwarantujących jego
- świeżość, wysoką jakość oraz bezpieczeństwo zdrowotne

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia zna: Mocne strony promocji Metody pozyskania zainteresowania oraz zaufania klienta Identyfikacja potrzeb klienta oraz zainteresowanie go naszą ofertą. Metody zakończenia sprzedaży i zaproszenie do ponownych zakupów	Brak	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. Mocne strony promocji

- omówienie różnic i korzyści wynikających ze sprzedaży produktów promocyjnych na stoisku tradycyjnym i samoobsługowym
- koncepcja promocji sklepu / stoiska wpływająca na postrzeganie towaru
- zasady budowania i dywersyfikowania oferty promocyjne dla różnych klientów

2. Metody pozyskania zainteresowania oraz zaufania klienta

- elementy wpływające na postrzeganie naszej placówki

- określenie aktualnych oraz potencjalnych grup klientów
- sposoby nawiązania rozmowy z klientem

3. Identyfikacja potrzeb klienta oraz zainteresowanie go naszą ofertą

- 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)

4. Metody zakończenia sprzedaży i zaproszenie do ponownych zakupów

- oferowanie towarów dodatkowych, uzupełniających
- sposoby zapakowania i dobór odpowiedniego opakowania
- metody zakończenia rozmowy z klientem i zachęcenia go do powrotu do naszego sklepu

5. Promocje, Próbkki produktów, Kupony, Rabaty ilościowe, Okresowe obniżki cen, Premie, Ngrody dla stałych klientów, Konkursy, Loterie promocyjne,

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	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





Barbara Sikorska

"Barbara Sikorska

Trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-wędliniarskiej oraz merchandisingu małego formatowego. 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

merchandising małego formatowego

Z usług trenera skorzystały między innymi następujące Firmy:

Sieć sklepów Witaj

Sieć sklepów Rabat

Zakład Masarski Jędrycha Konieczki,

Zakłady Mięsne Silesia Duda,

Zakład przetwórstwa mięsnego Gawrycki,

Zakłady Mięsne Sokołów,

Hurtownie mięsa i wędlin: Polmak- Częstochowa, BekPol- Wałbrzych, Kamir-Chrzanów, InterWen II- Kraków, Szatan-Sosnowiec

Sieć sklepów Lewiatan

PSS-Sosnowiec, Andrychów, Wieluń, Oświęcim,

Sieć sklepów Euro

Indywidualni właściciele sklepu."

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

opracowanie 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

Kraków 199

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@onet.pl

Telefon (+48) 727 530 540