



ABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ



Skuteczne techniki sprzedaży wraz z działami świeżymi

Numer usługi 2025/01/15/17631/2503898

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 01.09.2025 do 05.09.2025

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 Kirowników sklepów, działów, stoisk. Sprzedawców.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	31-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

"Dzięki szkoleniu oraz pracy na sklepie wraz z klientami, uczestnicy poznają praktyczne zagadnienia związane z technikami sprzedaży:Bezpośredni kontakt z klientem i pracą na sklepie, pozwoli na przetestowanie przekazywanej wiedzy w praktyce.Dzięki szkoleniu, uczestnicy:Poznają różne rodzaje technik sprzedaży
Zwiększą skuteczności i efektywność proponowanych produktów poprzez wykorzystanie odpowiednich technik sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
nauczysz się jak skutecznie wykorzystywać techniki sprzedaży	uczestnik wie jak wykorzystywać skutecznie techniki sprzedaży	Test teoretyczny

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

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Proces sprzedaży, czyli droga, którą trzeba pokonać, aby osiągnąć sukces

2. Przygotowanie, jako ważny element rozmowy handlowej – po co mi techniki sprzedaży, jeżeli nie będę miał okazji z nich skorzystać?

Techniki przygotowania do rozmowy handlowej

Umiejętność pracy nad nawykami

3. Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca

Najkorzystniejsze miejsca do rozmów z Klientami

Wzrok, gestykulacja, postawa - jak swoją mową ciała oczarować Klienta?

4. Poznawanie potrzeb klientów, czyli skuteczna analiza potrzeb

Techniki zadawania właściwych pytań handlowych

Metody aktywnego słuchania wypowiedzi Klientów

Sposoby ułatwiające zrozumienie i odkrywanie potrzeb Klientów

Poznawanie zasad postępowania z różnymi typami Klientów

5. Techniki sprzedaży w rozumieniu praktycznym – którą wykorzystać? Umiejętność korzystania z odpowiednich technik sprzedaży w odpowiednim momencie

6. Technikom sprzedaży trzeba pomagać, czyli co działa na naszą korzyść, a co na niekorzyść

Skuteczne słowa-klucze, użyteczne w argumentacji handlowej

„Czarne słowa” w sprzedaży

Dopasowanie argumentów do potrzeb klientów

Skuteczne prezentowanie ofert handlowych

Przygotowanie, przez Handlowców, zestawu argumentów

7. Odpieranie obiekcji klientów – sprzedaż zaczyna się, gdy pojawiają się obiekcje

Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji

Przygotowanie zestawu odpowiedzi na typowe obiekcje

8. Zamykanie sprzedaży

Finalizowanie sprzedaży

Sygnaly gotowości klienta do podjęcia decyzji o zakupie

Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży

Techniki sprzedaży przyspieszające decyzję zakupu

Postępowanie sprzedawców po dokonaniu sprzedaży

Postępowanie sprzedawców w sytuacji niepowodzenia sprzedaży
9. Sprzedaż na działach świeżych: Mięso-wędliny, warzywa owoce,
Wizerunek Pracownika Lady tradycyjnej
Odzież ochronna, nakrycie głowy, identyfikator,
Komunikacja z klientem czyli jak sprzedawać
Klient = priorytet, Klient -wartość bezcenna sklepu
Klient kupuje oczami.
Znajomość dodatków funkcjonalnych, co to jest „E”
Zostań ekspertem lady
Oferowany asortyment
Rozpoznanie potrzeb klienta przez pytanie i aktywne słuchanie (coś na obiad, produkty dla osób na diecie, produkty o obniżonej wartości tłuszczu, soli)
Promocje, przeceny, obniżki.
Pokonywanie wątpliwości klienta poprzez fachowe doradztwo - dodatkowe pytania, pokazanie kilku sztuk, przekazanie rzetelnych informacji o produkcie
Degustacja z noża,
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	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



1 z 1

Paweł Marciniak

Trener z długoletnim stażem. Specjalista w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-wędliniarskiej oraz merchandisingu mało formatowego. Osoba niezwykle otwarta i komunikatywna, doskonale radzi sobie w kontaktach interpersonalnych. Pani Basia jest mistrzynią w ekspozycji lady 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. 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 lady mięsno-wędliniarskiej
psychologiczne aspekty sprzedaży
minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim
aktywna sprzedaż, dodatkowa sprzedaż, obsługa klienta
merchandising mało formatowy

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 pracę na sklepie, pozwoli na przetestowanie przekazywanej wiedzy w praktyce.

Adres

Łódź 1

Łódź

woj. łódzkie

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@onet.pl

Telefon (+48) 727 530 540