



Podlaska Natura
Katarzyna
Mruczyńska

Brak ocen dla tego dostawcy

JAK SKLEP "EKO" MOŻE OSIĄGNĄĆ SUKCES FINANSOWY DZIĘKI TREWOWYM PRODUKTOM KONOPNYM

Numer usługi 2025/03/30/164926/2658403

📍 Łapy / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 24.05.2025 do 25.05.2025

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
225,00 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Zdrowie publiczne

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób o różnym poziomie doświadczenia i wiedzy, ale z silnym zainteresowaniem ekologią, produktami konopnymi oraz prowadzeniem biznesu zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Zapraszam :

- **Właściciele sklepów eko i ich pracowników** chcących poszerzyć swoją ofertę o trendy produktów konopnych także swoją wiedzę aby lepiej obsługiwać klientów i udzielać im rzetelnych informacji.

- **Posiadaczy sklepów zielarskich lub zdrowej żywności** zainteresowanych wprowadzeniem produktów konopnych do swojej oferty.

- **Przedsiębiorców z sektora konopnego** - osoby prowadzące plantacje konopi lub firmy produkujące różnorodne produkty konopne, zainteresowane rozszerzeniem swojej bazy klientów poprzez sprzedaż w sklepach eko.

- **Konsultantów i specjalistów branżowych** - Doradcy ds. ekologii i zrównoważonego rozwoju, Specjaliści od marketingu i sprzedaży

- **Osób zainteresowanych biznesem w branży konopnej** - osoby planujące założenie własnego sklepu eko lub firmy

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji	23-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "JAK SKLEP "EKO" MOŻE OSIĄGNĄĆ SUKCES FINANSOWY DZIĘKI TRENDOWYM PRODUKTOM KONOPNYM" przygotowuje do zwiększenia wiedzy i umiejętności w zakresie promocji, sprzedaży i obsługi klienta w kontekście produktów konopnych, aby maksymalizować zyski sklepu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje świadomość znaczenia produktów konopnych w kontekście rynku ekologicznego oraz ich roli w zrównoważonym rozwoju.	Wyjaśnia, dlaczego produkty konopne są uważane za istotne dla rynku ekologicznego.	Wywiad swobodny
	Wskazuje korzyści ekologiczne wynikające z uprawy konopi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poznaje czynniki wpływające na popularność produktów konopnych by zrozumieć trend wzrostowy sprzedaży tych produktów na rynku.	Ocenia trendy sprzedaży produktów konopnych na rynku polskim i zagranicznym.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wymienia główne czynniki wpływające na rosnącą popularność produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Odczytuje statystyki i dane dotyczące wzrostu sprzedaży produktów konopnych w ostatnich latach.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Porównuje trendy sprzedaży produktów konopnych uwzględniając różne czynniki.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje główne korzyści zdrowotne produktów konopnych oraz umiejętność przekazania informacji klientom.	Wyjaśnia korzyści zdrowotne wynikające ze spożycia produktów konopnych, takie jak redukcja stresu, łagodzenie bólu, poprawa snu itp.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Przedstawia dowody naukowe i badania potwierdzające te korzyści.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	<p>Wskazuje różne zastosowania produktów konopnych.</p> <p>Wymienia różne formy produktów konopnych dostępnych w sklepie oraz ich zastosowania.</p>	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poznaje zastosowania produktów konopnych w celu doradzania klientom w wyborze odpowiednich produktów.	Przedstawia przykłady produktów z każdej kategorii, takie jak suplementy diety, kosmetyki, produkty spożywcze itp., oraz ich cechy charakterystyczne.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	<p>Omawia różnice między poszczególnymi formami produktów konopnych oraz doradza klientom w wyborze odpowiedniej formy produktu.</p> <p>Wymienia główne powody, dla których konsumenci sięgają po produkty konopne, takie jak poprawa zdrowia, redukcja stresu, wsparcie dla środowiska itp.</p>	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Identyfikuje główne motywacje konsumentów do korzystania z produktów konopnych.	Wyjaśnia, jakie potrzeby i preferencje klientów mogą być zaspokajane przez produkty konopne.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wyraża główne korzyści zdrowotne produktów konopnych oraz przekazuje te informacje klientom.	Omawia różne korzyści zdrowotne wynikające z spożywania produktów konopnych, takie jak redukcja stresu, łagodzenie bólu, poprawa snu itp.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Przedstawia dowody naukowe i badania potwierdzające te korzyści.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wskazuje różne zastosowania produktów konopnych, takie jak suplementy diety, kosmetyki, produkty spożywcze itp.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Omawia różne formy i sposoby spożycia produktów konopnych oraz ich zastosowania.</p> <p>Poznaje różnice między CBD a THC oraz ich wpływ na organizm człowieka.</p>	<p>Przedstawia różne formy produktów konopnych dostępnych w sklepie oraz ich cechy charakterystyczne.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Opisuje zastosowania poszczególnych form produktów konopnych, takie jak olejki, kapsułki, susz,...</p> <p>Wyjaśnia różnice między CBD a THC, włączając w to ich właściwości, mechanizmy działania oraz potencjalne efekty uboczne.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Odpowiada na pytania dotyczące wpływu CBD i THC na organizm, uwzględniając korzyści zdrowotne i ewentualne ryzyka związane z ich stosowaniem.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Poznaje korzyści zdrowotne CBD oraz jego zastosowania.</p> <p>Poznaje regulacje prawne stosowania CBD i THC.</p>	<p>Wymienia główne korzyści zdrowotne CBD, takie jak łagodzenie bólu, redukcja stresu, poprawa snu, a także jego potencjalne zastosowania terapeutyczne.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Przedstawia przykłady badań naukowych potwierdzających skuteczność CBD w leczeniu różnych schorzeń i dolegliwości zdrowotnych.</p> <p>Wyjaśnia różnice w legalności stosowania CBD i THC w różnych krajach.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Znajduje i odczytuje obowiązujące regulacje prawne dotyczące produktów konopnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Umiejętność przekazywania zdobytej wiedzy klientom oraz udzielania im informacji na temat produktów konopnych.</p>	<p>Wyjaśnia jasno i zrozumiale klientom różnice między CBD a THC oraz ich korzyści zdrowotne i zastosowania.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Odpowiada na pytania klientów dotyczące CBD i THC oraz udziela im fachowej porady dotyczącej stosowania produktów konopnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Obsługiwanie klienta i zarządzanie wątpliwościami.	Rozróżnia profesjonalne podejście w odpowiadaniu na pytania klientów dotyczące produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Definiuje cechy profesjonalnego podejścia w obsłudze klienta, włączając w to jasność, rzetelność i empatię w udzielaniu odpowiedzi na pytania klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uzasadnia znaczenie posiadania wiedzy na temat produktów konopnych w kontekście udzielania odpowiedzi na pytania klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje praktyczne wskazówki dotyczące radzenia sobie z ewentualnymi obawami lub mitami na temat produktów konopnych.	Planuje strategie radzenia sobie z najczęstszymi obawami i mitami dotyczącymi produktów konopnych, wykorzystując rzetelne informacje i badania naukowe.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Organizuje wskazówki dotyczące komunikacji z klientem w sposób otwarty i empatyczny w celu rozwiania wątpliwości.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poznaje znaczenie budowania zaufania i dbania o doświadczenie klienta w kontekście sprzedaży produktów konopnych.	Planuje strategie budowania zaufania poprzez uczciwość, transparentność i gotowość do udzielenia pomocy klientom.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocenia znaczenie profesjonalizmu, empatii i zrozumienia w budowaniu pozytywnego doświadczenia klienta podczas obsługi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poznaje skuteczne techniki sprzedaży produktów konopnych	Rozróżnia skuteczne techniki sprzedaży stosowane w kontekście produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Definiuje kluczowe techniki sprzedaży, takie jak budowanie zaufania, prezentacja produktu i zamykanie sprzedaży, a także wyjaśnia ich zastosowanie w kontekście produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Charakteryzuje różnice między technikami sprzedaży, wyjaśniając, które są najbardziej odpowiednie dla sprzedaży produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje prezentacje, promocje i rekomendacje produktów konopnych w kontekście skutecznej sprzedaży.	Ocenia znaczenie estetyki, informacji i funkcjonalności w prezentacji produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Omawia strategie promocyjne takie jak rabaty, promocje i programy lojalnościowe, dostosowane do produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uzasadnia i monitoruje, znaczenie udzielania rekomendacji produktów konopnych na podstawie potrzeb i preferencji klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje techniki sprzedaży podczas ćwiczeń.	Podejmuje dialog z klientem uwzględniając różne aspekty sprzedaży produktów konopnych, takie jak radzenie sobie z obawami klientów i przedstawianie korzyści zdrowotnych.	Wywiad swobodny
	Rozróżnia różne strategie marketingowe stosowane w promocji produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Omawia strategie marketingowe skierowane na promowanie produktów konopnych.	Definiuje kluczowe cechy i zalety każdej strategii.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Charakteryzuje sposoby dostosowywania strategii do specyfiki produktów konopnych i potrzeb klientów. Stosuje odpowiednie strategie w praktyce w zależności od celów marketingowych, profilu klienta i warunków rynkowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poznaje media społecznościowe, reklamy online, kampanie e-mailowe itp.	Rozróżnia różne kanały i narzędzia marketingowe wykorzystywane w promocji produktów konopnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Opisuje cechy i funkcje poszczególnych narzędzi oraz ich potencjał w zasięgu i zaangażowaniu klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uzasadnia dlaczego wybrane kanały i narzędzia są odpowiednie dla konkretnego sklepu Eko oferującego produkty konopne.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje potrzebę strategii utrzymania zainteresowania klientów produktami konopnymi na dłuższą metę.	Wyjaśnia różne strategie utrzymania zainteresowania klientów na dłuższą metę, takie jak innowacje produktowe, działania marketingowe czy programy lojalnościowe.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Przedstawia przykłady działań podejmowanych przez sklepy eko w celu utrzymania zainteresowania klientów produktami konopnymi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wskazuje korzyści płynące z posiadania personelu dobrze zaznajomionego z produktami konopnymi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

Tak, 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program dwudniowego szkolenia :

JAK SKLEP "EKO" MOŻE OSIĄGNĄĆ SUKCES FINANSOWY DZIĘKI TRENDOWYM PRODUKTOM KONOPNYM

Sesja 1: Wprowadzenie do produktów konopnych

1. Wprowadzenie do trendu produktów konopnych

- Omówienie popularności i trendu wzrostowego produktów konopnych na rynku eko.
- Przedstawienie korzyści zdrowotnych, ekologicznych i zastosowań produktów konopnych.

2. Produkty konopne dostępne w sklepie

- Przegląd gamy produktów konopnych oferowanych przez sklep.
- Omówienie różnych form i sposobów spożycia, takich jak olejki, kosmetyki, suplementy itp.

Sesja 2: Edukacja dotycząca CBD i THC oraz obsługa klienta

1. Edukacja dotycząca CBD i THC

- Wyjaśnienie różnicy między CBD a THC.
- Omówienie korzyści zdrowotnych i zastosowań obu związków.
- Przedstawienie aktualnych badań i trendów w dziedzinie CBD.

2. Obsługa klienta i zarządzanie wątpliwościami

- Jak profesjonalnie odpowiadać na pytania klientów dotyczące produktów konopnych.
- Praktyczne wskazówki dotyczące radzenia sobie z ewentualnymi obawami lub mitami na temat produktów konopnych.
- Dbanie o doświadczenie klienta i budowanie zaufania.

Sesja 3: Sztuka sprzedaży i marketing

1. Sztuka sprzedaży produktów konopnych

- Omówienie skutecznych technik sprzedaży produktów konopnych.
- Praktyczne wskazówki dotyczące prezentacji, promocji i rekomendacji produktów konopnych.
- Roleplay: Ćwiczenia na podstawie scenariuszy sprzedaży produktów konopnych.

2. Marketing i promocja

- Omówienie strategii marketingowych skierowanych na promowanie produktów konopnych.
- Wykorzystanie mediów społecznościowych, reklam online, kampanii e-mailowych itp.
- Praktyczne wskazówki dotyczące tworzenia atrakcyjnych treści reklamowych i promocyjnych.

Sesja 4: Działania długofalowe i podsumowanie

1. Działania długofalowe

- Jak utrzymać zainteresowanie klientów produktami konopnymi na dłuższą metę.
- Stałe kształcenie personelu i aktualizacja wiedzy na temat produktów konopnych.
- Monitorowanie trendów rynkowych i dostosowywanie oferty produktowej.

2. Podsumowanie, pytania i dyskusja

- Krótkie podsumowanie kluczowych punktów szkolenia.
- Otwarcie na pytania, dyskusję i podzielenie się wrażeniami z szkolenia.

Szkolenie skierowane jest do osób o różnym poziomie doświadczenia i wiedzy, ale z silnym zainteresowaniem ekologią, produktami konopnymi oraz prowadzeniem biznesu zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Zapraszam :

- **Właścicieli sklepów eko i ich pracowników** chcących poszerzyć swoją ofertę o trendy produktów konopnych także swoją wiedzę aby lepiej obsługiwać klientów i udzielać im rzetelnych informacji.
- **Posiadaczy sklepów zielarskich lub zdrowej żywności** zainteresowanych wprowadzeniem produktów konopnych do swojej oferty.
- **Przedsiębiorców z sektora konopnego** - osoby prowadzące plantacje konopi lub firmy produkujące różnorodne produkty konopne, zainteresowane rozszerzeniem swojej bazy klientów poprzez sprzedaż w sklepach eko.
- **Konsultantów i specjalistów branżowych** - Doradcy ds. ekologii i zrównoważonego rozwoju, Specjaliści od marketingu i sprzedaży
- **Osób zainteresowanych biznesem w branży konopnej** - osoby planujące założenie własnego sklepu eko lub firmy

Warunki organizacyjne :

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

- szkolenie trwa 16 godzin edukacyjnych
- 1 godzina edukacyjna = 45 minut zajęć + 15 minut przerwy
- przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi
- po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w 100% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie stacjonarnej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do trendu produktów konopnych	-	24-05-2025	09:00	12:30	03:30
2 z 9 Wprowadzenie do trendu produktów konopnych	-	24-05-2025	12:30	13:00	00:30
3 z 9 Edukacja dotycząca CBD i THC oraz obsługa klienta	-	24-05-2025	13:00	16:30	03:30
4 z 9 Podsumowanie dnia zajęć i przerwa	-	24-05-2025	16:30	17:00	00:30
5 z 9 Sztuka sprzedaży i marketing	-	25-05-2025	09:00	12:30	03:30
6 z 9 Przerwa	-	25-05-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 9 Działania długofalowe i podsumowanie	-	25-05-2025	13:00	15:45	02:45
8 z 9 Przerwa	-	25-05-2025	15:45	16:00	00:15
9 z 9 Egzamin	-	25-05-2025	16:00	17:00	01:00

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	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypty ćwiczeń w formie drukowanej
- certyfikat ukończenia

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

- szkolenie trwa 16 godzin edukacyjnych
- 1 godzina edukacyjna = 45 minut zajęć + 15 minut przerwy
- przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi
- po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w 100% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

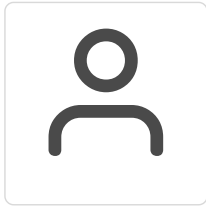
Adres

ul. 3 Maja 35
18-100 Łapy
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Mruczyńska

E-mail biuro@podlaskanatura.pl

Telefon (+48) 511 574 313