



Kurs umiejętności zawodowych Sprzedawca- kurs kończy się egzaminem ICVC- (Małopolski Pociąg do Kariery - sezon I)

Numer usługi 2025/04/14/9521/2689689

4 950,00 PLN brutto
4 950,00 PLN netto
90,00 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

HDA- Centrum
Szkolenia,
Doradztwa
Finansowego i
Biznesu Hubert
Durlik

📍 Gorlice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 55 h

📅 20.05.2025 do 29.05.2025



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana także dla Uczestników Projektu Małopolski Pociąg do Kariery - sezon 1 oraz dla Uczestników Projektu Nowy Start w Małopolsce z EURESem. Szkolenie skierowana również dla osób: • chcących rozwijać umiejętności sprzedażowe – kurs dla osób, które chcą zdobyć lub poszerzyć wiedzę na temat nowoczesnych technik sprzedaży, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego. • pracowników branży handlowej – zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą podnieść swoje kompetencje zawodowe i efektywność obsługi klienta. • planujących rozpocząć pracę w sprzedaży – kurs przygotowuje do podjęcia zatrudnienia w różnych placówkach handlowych, poprawiając atrakcyjność na rynku pracy.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	55
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa potwierdza przygotowanie Uczestników do pracy w sprzedaży, ucząc nowoczesnych technik sprzedażowych, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego. Uczestnicy zdobędą umiejętności efektywnej obsługi klienta, poznają zasady prowadzenia transakcji i rozliczeń. Szkolenie rozwija kwalifikacje sprzedażowe, organizacyjne i komunikacyjne, zwiększając konkurencyjność uczestników na rynku pracy i podnosząc jakość obsługi w placówkach handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży i zasady efektywnej obsługi klienta.	Uczestnik identyfikuje nowoczesne techniki sprzedaży, zna zasady obsługi klienta i potrafi dostosować podejście do różnych typów klientów.	Test teoretyczny
Organizuje stanowisko pracy i zarządza czasem podczas obsługi klienta.	Uczestnik planuje pracę, organizuje stanowisko, minimalizuje błędy i zwiększa efektywność obsługi klientów w placówce handlowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Komunikuje się z klientem i rozwiązuje problemy związane ze sprzedażą.	Uczestnik skutecznie nawiązuje kontakt z klientem, reaguje na reklamacje, doradza w wyborze produktów i utrzymuje pozytywną atmosferę.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady BHP i procedury bezpieczeństwa w obsłudze sprzętu.	Uczestnik przestrzega zasad bezpieczeństwa przy obsłudze kasy i terminala, rozpoznaje zagrożenia i stosuje odpowiednie procedury.	Test teoretyczny
Obsługuje kasę fiskalną i terminal płatniczy zgodnie z przepisami.	Uczestnik poprawnie przeprowadza transakcje, rejestruje sprzedaż na kasie fiskalnej, obsługuje terminal płatniczy i rozlicza płatności.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

Tak, wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

Tak, dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Certyfikat ICVC/SOK 20002.18 Sprzedawca z Obsługą Kasy Fiskalnej – potwierdza wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne osób pracujących w handlu, działach handlowych, sprzedażowych, operacyjnych.

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Certyfikacja ICVC SP z.o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Certyfikacja ICVC SP z.o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Ramowy program usługi:

Dzień 1.

1. Znajomość specyfiki pracy na stanowisku Sprzedawca z Obsługą Kasy Fiskalnej
2. Podstawowa wiedza na temat cech współczesnego rynku ze szczególnym uwzględnieniem roli marketingu
3. Analiza Trendów w Sprzedaży

Dzień 2.

1. Wiedza i znajomość zachowań konsumenckich
2. Znajomość procesu zakupu

Dzień 3.

1. Wiedza na temat segmentacji rynku i sposób zachowań nabywców
2. Umiejętność właściwej prezentacji oferty handlowej, znajomość praw perswazji

Dzień 4.

1. Znajomość etapów w procesie sprzedaży, w tym również głównych czynników dokonywania zakupów przez konsumentów

2. Umiejętność przeprowadzenia procesu sprzedaży, prowadzenia spotkania biznesowego i handlowego

Dzień 5.

1. Podstawowa wiedza na temat kas fiskalnych: budowa, tryb pracy, rodzaje kas
2. Umiejętność obsługi kasy fiskalnej – od włączenia urządzenia po wydruk paragonu

Dzień 6.

1. Znajomość zasad obsługi posprzedażowej i pozyskania referencji
2. Znajomość technik i metod zamykania sprzedaży

Dzień 7.

1. Znajomość stylów negocjowania kontraktu handlowego
2. Znajomość przepisów prawnych dotyczących obowiązku posiadania kas fiskalnych oraz kar za jego nieprzestrzeganie

Dzień 8.

1. Wiedza na temat cech skutecznego sprzedawcy
2. Umiejętność zarządzania sobą w czasie i organizacji stanowiska pracy
3. Egzamin zawodowy ICVC

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi:

- maksymalna liczba Uczestników/czek kursu: 12
- 12 stanowisk warsztatowych: każdy z Uczestników/czek posiada własne stanowisko warsztatowe wyposażone w: stół, laptop, kasy fiskalne

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności).

Metody pracy:

Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera. Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych.

Usługa szkoleniowa będzie realizowana w formie zajęć teoretycznych i praktycznych.

Zajęcia teoretyczne: 27

Zajęcia praktyczne: 28

Przerwy kawowe oraz obiadowe nie są wliczane w czas trwania usługi.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, przez godzinę szkoleniową rozumie się 45 min dydaktycznych. Na każdą godzinę szkoleniową przewidziane jest proporcjonalnie 15 min przerwy. Przerwy ustalone są elastycznie jednak nie mniej niż 15 min na każde 2 godziny. Zapewniona jest przerwa 45 min w przypadku zajęć trwających powyżej 6 godzin.

Czas trwania jednego modułu/zjazdu nie przekracza 5 następujących po sobie dni. Czas trwania zajęć łącznie z przerwami nie przekracza 8 godzin zegarowych w ciągu jednego dnia. W trakcie zajęć zaplanowane są regularne przerwy w ilości nie mniejszej niż 15 minut na 2 godziny zegarowe.

Weryfikacja efektów uczenia się:

Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

Walidacja obejmuje każdego uczestnika szkolenia i odbywa się stacjonarnie w ostatnim dniu szkolenia.

Po zakończeniu kursu zostanie przeprowadzony zewnętrzny proces walidacji oraz certyfikacji.

Walidację przeprowadza jednostka zewnętrzna: ICVC Certyfikacja Sp. z o.o. z siedzibą ul. Dźwigowa 3/3, 02- 437 Warszawa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 56

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 56 Znajomość specyfiki pracy na stanowisku Sprzedawca z Obsługą Kasy Fiskalnej	Jacek Liana	20-05-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	20-05-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 56 Podstawowa wiedza na temat cech współczesnego rynku ze szczególnym uwzględnieniem roli marketingu	Jacek Liana	20-05-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	20-05-2025	11:30	12:00	00:30
5 z 56 Analiza Trendów w Sprzedaży	Jacek Liana	20-05-2025	12:00	13:30	01:30
6 z 56 Przerwa obiadowa	Jacek Liana	20-05-2025	13:30	14:15	00:45
7 z 56 Analiza Trendów w Sprzedaży	Jacek Liana	20-05-2025	14:15	15:00	00:45
8 z 56 Wiedza i znajomość zachowań konsumenckich	Jacek Liana	21-05-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	21-05-2025	09:30	10:00	00:30
10 z 56 Wiedza i znajomość zachowań konsumenckich	Jacek Liana	21-05-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	21-05-2025	11:30	12:00	00:30
12 z 56 Znajomość procesu zakupu	Jacek Liana	21-05-2025	12:00	13:30	01:30
13 z 56 Przerwa obiadowa	Jacek Liana	21-05-2025	13:30	14:15	00:45
14 z 56 Znajomość procesu zakupu	Jacek Liana	21-05-2025	14:15	15:00	00:45
15 z 56 Wiedza na temat segmentacji rynku i sposób zachowań nabywców	Jacek Liana	22-05-2025	08:00	09:30	01:30
16 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	22-05-2025	09:30	10:00	00:30
17 z 56 Wiedza na temat segmentacji rynku i sposób zachowań nabywców	Jacek Liana	22-05-2025	10:00	11:30	01:30
18 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	22-05-2025	11:30	12:00	00:30
19 z 56 Umiejętność właściwej prezentacji oferty handlowej, znajomość praw perswazji	Jacek Liana	22-05-2025	12:00	13:30	01:30
20 z 56 Przerwa obiadowa	Jacek Liana	22-05-2025	13:30	14:15	00:45
21 z 56 Umiejętność właściwej prezentacji oferty handlowej, znajomość praw perswazji	Jacek Liana	22-05-2025	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 56 Znajomość etapów w procesie sprzedaży, w tym również głównych czynników dokonywania zakupów przez konsumentów	Jacek Liana	23-05-2025	08:00	09:30	01:30
23 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	23-05-2025	09:30	10:00	00:30
24 z 56 Znajomość etapów w procesie sprzedaży, w tym również głównych czynników dokonywania zakupów przez konsumentów	Jacek Liana	23-05-2025	10:00	11:30	01:30
25 z 56 Przerwa kawowa	Jacek Liana	23-05-2025	11:30	12:00	00:30
26 z 56 Umiejętność przeprowadzenia procesu sprzedaży, prowadzenia spotkania biznesowego i handlowego	Jacek Liana	23-05-2025	12:00	13:30	01:30
27 z 56 Przerwa obiadowa	Jacek Liana	23-05-2025	13:30	14:15	00:45
28 z 56 Umiejętność przeprowadzenia procesu sprzedaży, prowadzenia spotkania biznesowego i handlowego	Jacek Liana	23-05-2025	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 56 Podstawowa wiedza na temat kas fiskalnych: budowa, tryb pracy, rodzaje kas	Wiesława Pyznar	26-05-2025	08:00	09:30	01:30
30 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	26-05-2025	09:30	10:00	00:30
31 z 56 Podstawowa wiedza na temat kas fiskalnych: budowa, tryb pracy, rodzaje kas	Wiesława Pyznar	26-05-2025	10:00	11:30	01:30
32 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	26-05-2025	11:30	12:00	00:30
33 z 56 Umiejętność obsługi kasy fiskalnej – od włączenia urządzenia po wydruk paragonu	Wiesława Pyznar	26-05-2025	12:00	13:30	01:30
34 z 56 Przerwa obiadowa	Wiesława Pyznar	26-05-2025	13:30	14:15	00:45
35 z 56 Umiejętność obsługi kasy fiskalnej – od włączenia urządzenia po wydruk paragonu	Wiesława Pyznar	26-05-2025	14:15	15:00	00:45
36 z 56 Znajomość zasad obsługi posprzedażowej i pozyskania referencji	Wiesława Pyznar	27-05-2025	08:00	09:30	01:30
37 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	27-05-2025	09:30	10:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 56 Znajomość zasad obsługi posprzedażowej i pozyskania referencji	Wiesława Pyznar	27-05-2025	10:00	11:30	01:30
39 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	27-05-2025	11:30	12:00	00:30
40 z 56 Znajomość technik i metod zamykania sprzedaży	Wiesława Pyznar	27-05-2025	12:00	13:30	01:30
41 z 56 Przerwa obiadowa	Wiesława Pyznar	27-05-2025	13:30	14:15	00:45
42 z 56 Znajomość technik i metod zamykania sprzedaży	Wiesława Pyznar	27-05-2025	14:15	15:00	00:45
43 z 56 Znajomość stylów negocjowania kontraktu handlowego	Wiesława Pyznar	28-05-2025	08:00	09:30	01:30
44 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	28-05-2025	09:30	10:00	00:30
45 z 56 Znajomość stylów negocjowania kontraktu handlowego	Wiesława Pyznar	28-05-2025	10:00	11:30	01:30
46 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	28-05-2025	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
47 z 56 Znajomość przepisów prawnych dotyczących obowiązku posiadania kas fiskalnych oraz kar za jego nieprzestrzeganie	Wiesława Pyznar	28-05-2025	12:00	13:30	01:30
48 z 56 Przerwa obiadowa	Wiesława Pyznar	28-05-2025	13:30	14:15	00:45
49 z 56 Znajomość przepisów prawnych dotyczących obowiązku posiadania kas fiskalnych oraz kar za jego nieprzestrzeganie	Wiesława Pyznar	28-05-2025	14:15	15:00	00:45
50 z 56 Wiedza na temat cech skutecznego sprzedawcy	Wiesława Pyznar	29-05-2025	08:00	09:30	01:30
51 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	29-05-2025	09:30	10:00	00:30
52 z 56 Umiejętność zarządzania sobą w czasie i organizacji stanowiska pracy	Wiesława Pyznar	29-05-2025	10:00	11:30	01:30
53 z 56 Przerwa obiadowa	Wiesława Pyznar	29-05-2025	11:30	12:15	00:45
54 z 56 Umiejętność zarządzania sobą w czasie i organizacji stanowiska pracy	Wiesława Pyznar	29-05-2025	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 56 Przerwa kawowa	Wiesława Pyznar	29-05-2025	13:00	13:15	00:15
56 z 56 Egzamin zawodowy ICVC	-	29-05-2025	13:15	14:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	50,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Wiesława Pyznar

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o tematyce sprzedawca z obsługą kasy fiskalnej. Przeprowadziła szkolenia takie jak: specjalista ds. sprzedaży i obsługi klienta, sprzedawca z obsługą kas fiskalnych i fakturowania, magazynier z elementami sprzedaży, kasjer, handlowiec z obsługą klienta i kas fiskalnych oraz wiele innych o tematyce handlowej.



2 z 2



Jacek Liana

Trener z wieloletnim doświadczeniem, w swojej karierze zawodowej przeprowadził wiele szkoleń o tematyce handlowej między innymi: kurs obsługi kas fiskalnych w gastronomii, sprzedawca z obsługą kasy fiskalnej, kurs kas fiskalnych, sprzedawca z obsługą kas fiskalnych i fakturowanie, pracownik pomocniczy w handlu i administracji itp.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują pakiet edukacyjny: teczka, zeszyt, długopis, oraz materiały szkoleniowe przygotowane przez wykładowców. Do dyspozycji Uczestnika będą dostępne także wszystkie materiały edukacyjne wykorzystywane podczas szkolenia.

Materiały szkoleniowe zawierają podsumowanie treści szkolenia i odwołania do źródeł wiedzy, na których zostały oparte, z poszanowaniem praw autorskich. Ponad to materiały każdorazowo są dostosowane do poziomu wiedzy uczestników oraz potrzeb związanych z ewentualnymi niepełnosprawnościami.

Informacje dodatkowe

Usługa adresowana także dla Uczestników Projektu Małopolski Pociąg do Kariery - Sezon 1 oraz dla Uczestników Projektu Nowy Start w Małopolsce z EURESem. Szkolenie kończy się egzaminem zewnętrznym oraz wydaniem stosownego certyfikatu i zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. 11 Listopada 27
38-300 Gorlice
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Karolina Sendecka

E-mail biuro.hda.gorlice@gmail.com

Telefon (+48) 570 362 851