



Grupa ABS Adrian Sadowski

Brak ocen dla tego dostawcy

## Obsługa systemu sprzedażowego POS wraz z urządzeniami fiskalnymi i terminalami płatniczymi

Numer usługi 2025/12/17/197223/3218979

📄 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 08:00 h

📅 22.12.2025 do 01.01.2027

700,00 PLN brutto

700,00 PLN netto

87,50 PLN brutto/h

87,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Identyfikatory projektów**

FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, FELB.06.08-IZ.00-0083/24, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

## Grupa docelowa szkolenia

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących lub planujących pracę w obszarze sprzedaży, obsługi klienta oraz zarządzania punktami handlowo-usługowymi i gastronomicznymi, które w swojej codziennej pracy wykorzystują lub będą wykorzystywać systemy sprzedażowe POS, urządzenia fiskalne oraz terminale płatnicze.

### Główne grupy uczestników:

#### Pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)

- pracownicy sklepów detalicznych
- pracownicy punktów usługowych
- pracownicy gastronomii (restauracje, bary, kawiarnie, food trucki)
- sprzedawcy i kasjerzy
- personel obsługi klienta

**Grupa docelowa usługi**

#### Właściciele firm i kadra zarządzająca

- właściciele i współwłaściciele firm handlowych, usługowych i gastronomicznych
- menedżerowie punktów sprzedaży
- kierownicy lokali i zmian
- osoby odpowiedzialne za wdrożenie i nadzór nad systemami POS

#### Osoby rozpoczynające działalność

przyszli przedsiębiorcy planujący otwarcie sklepu, lokalu gastronomicznego lub punktu usługowego

osoby przygotowujące się do wdrożenia

<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-12-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnej i prawidłowej obsługi systemu sprzedażowego POS wraz z urządzeniami fiskalnymi oraz terminalami płatniczymi, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności niezbędne do realizacji sprzedaży, ewidencjonowania transakcji, obsługi płatności bezgotówkowych, wykonywania raportów fiskalnych oraz bezpiecznej pracy na stanowisku sprzedaży w punktach handlowych, usługowych i gast

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Uczestnik po ukończeniu szkolenia:</b></p> <p>zna zasady działania systemów sprzedażowych POS</p> <p>rozdziela rodzaje systemów POS oraz urządzeń fiskalnych</p> <p>zna obowiązujące przepisy dotyczące ewidencjonowania sprzedaży</p> <p>zna zasady fiskalizacji sprzedaży i raportowania fiskalnego</p> <p>zna rodzaje terminali płatniczych i form płatności bezgotówkowych</p> <p>zna podstawowe zasady bezpieczeństwa danych sprzedażowych i płatniczych</p>	<p>Uczestnik:</p> <p>poprawnie wyjaśnia zasady działania systemu POS</p> <p>rozdziela rodzaje urządzeń fiskalnych i terminali płatniczych</p> <p>wskazuje obowiązujące zasady ewidencjonowania sprzedaży</p> <p>omawia podstawowe obowiązki użytkownika urządzeń fiskalnych</p> <p>zna zasady bezpieczeństwa danych sprzedażowych i płatniczych</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Debata swobodna</p>

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

Kwalifikacje	Prowadzenie sprzedaży
Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK	13326
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ABS POS PSA
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja Software House Częstochowa
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

## Program

### Ramowy program usługi szkoleniowej

#### Moduł 1 – Wprowadzenie do systemów sprzedażowych POS

- Rola systemów POS w handlu, usługach i gastronomii
- Rodzaje systemów POS (stacjonarne, mobilne, Android, cloud/offline)
- Omówienie architektury systemu POS
- Bezpieczeństwo danych i odpowiedzialność użytkownika

#### Moduł 2 – Obsługa systemu sprzedażowego POS

- Interfejs użytkownika i logowanie do systemu
- Konfiguracja stanowiska sprzedaży
- Dodawanie i edycja towarów oraz usług
- Obsługa cen, stawek VAT i rabatów
- Realizacja transakcji sprzedaży (gotówka, karta, BLIK, przelew)

#### Moduł 3 – Urządzenia fiskalne

- Rodzaje kas i drukarek fiskalnych (online, wirtualne)
- Podstawy prawne fiskalizacji sprzedaży
- Fiskalizacja urządzeń i zasady użytkowania
- Wystawianie paragonów i faktur
- Raporty fiskalne: dobowe, okresowe, miesięczne
- Postępowanie w przypadku błędów i awarii

#### Moduł 4 – Terminale płatnicze i płatności bezgotówkowe

- Rodzaje terminali płatniczych (stacjonarne, mobilne, SoftPOS)
- Integracja terminala z systemem POS
- Obsługa płatności kartowych i BLIK
- Zwroty, anulacje i reklamacje płatności

- Bezpieczeństwo transakcji i ochrona danych płatniczych

## Moduł 5 – Integracje i funkcje zaawansowane

- Integracja POS z terminalem płatniczym i urządzeniem fiskalnym
- Zarządzanie użytkownikami i uprawnieniami
- Podstawy magazynu i kontroli stanów
- Raporty sprzedażowe i analiza danych
- Kopie zapasowe i synchronizacja danych

## Moduł 6 – Praktyczne warsztaty sprzedażowe

- Realne scenariusze sprzedażowe
- Obsługa klienta przy stanowisku POS
- Praca na rzeczywistych urządzeniach
- Symulacja sytuacji problemowych
- Najczęstsze błędy użytkowników i sposoby ich eliminacji

## Moduł 7 – Podsumowanie i weryfikacja wiedzy

- Omówienie najważniejszych zagadnień
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Sprawdzenie nabytych umiejętności (ćwiczenia praktyczne)
- Wskazówki do dalszej pracy z systemem POS

## Forma realizacji

- szkolenie stacjonarne / online (warsztatowe)
- ćwiczenia praktyczne na systemie POS
- praca indywidualna i w grupach

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Wprowadzenie do systemów sprzedażowych POS	Mateusz Knużyński	02-02-2026	08:00	09:00	01:00
<b>2 z 8</b> Obsługa systemu sprzedażowego POS	Mateusz Knużyński	02-02-2026	09:00	10:00	01:00
<b>3 z 8</b> Urządzenia fiskalne	Mateusz Knużyński	02-02-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 8</b> Terminale płatnicze i płatności bezgotówkowe	Mateusz Knużyński	02-02-2026	11:00	12:00	01:00
<b>5 z 8</b> Integracje i funkcje zaawansowane	Mateusz Knużyński	02-02-2026	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 8</b> Praktyczne warsztaty sprzedażowe	Mateusz Knużyński	02-02-2026	13:00	14:00	01:00
<b>7 z 8</b> Podsumowanie i weryfikacja wiedzy	Mateusz Knużyński	02-02-2026	14:00	15:00	01:00
<b>8 z 8</b> Test	Mateusz Knużyński	02-02-2026	15:00	16:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	87,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	87,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	50,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	50,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

## Mateusz Knużyński

Mateusz Knużyński

Doświadczony praktyk w obszarze systemów sprzedażowych POS, urządzeń fiskalnych oraz terminali płatniczych, od wielu lat związany z wdrażaniem i obsługą nowoczesnych rozwiązań sprzedażowych dla sektora handlu, usług i gastronomii.

### ◆ Doświadczenie zawodowe

wieloletnie doświadczenie we wdrażaniu systemów POS w sklepach, lokalach gastronomicznych i punktach usługowych

praktyczna znajomość kas i drukarek fiskalnych online oraz wirtualnych kas fiskalnych

doświadczenie w konfiguracji i obsłudze terminali płatniczych (stacjonarnych, mobilnych, SoftPOS)

realizacja szkoleń dla pracowników i właścicieli firm z zakresu obsługi systemów sprzedaży

### ◆ Zakres kompetencji

obsługa i konfiguracja systemów POS (sprzedaż, raporty, stany magazynowe)

integracja POS z urządzeniami fiskalnymi i terminalami płatniczymi

szkolenie personelu z prawidłowej obsługi sprzedaży zgodnie z przepisami fiskalnymi

rozwiązywanie problemów operacyjnych w pracy punktów sprzedaży

### ◆ Metodyka szkoleniowa

szkolenia prowadzone w formie praktycznych warsztatów

praca na realnych urządzeniach fiskalnych i terminalach płatniczych

omawianie rzeczywistych scenariuszy sprzedażowych

indywidualne podejście do uczestników i ich poziomu zaawansowania

### ◆ Atuty prowadzącego

praktyczne podejście „od sprzedaży do rozliczenia”

znajomość aktualnych przepisów fiskalnych

doświadczenie we wdrożeniach u klientów biznesowych

umiejętność przekazywania wiedzy w przystępny i zrozumiały sposób



2 z 3

## ADRIAN SADOWSKI

Adrian Sadowski:

### Wykształcenie i doświadczenie

Jestem absolwentem Politechniki Wrocławskiej, gdzie uzyskałem tytuł mgr inż. elektroniki oraz inż. mechaniki i budowy maszyn. Kontynuowałem rozwój naukowy na studiach doktoranckich z zakresu informatyki na Politechnice Częstochowskiej.

Od 2010 roku prowadzę działalność gospodarczą w ramach Grupy ABS, którą założyłem i rozwijam jako właściciel. Grupa działa w kilku obszarach:

- Energetyka i gaz – doradztwo, optymalizacja kosztów, negocjacje kontraktów CPPA i taryf dynamicznych (ABS Energia i Gaz).
- Informatyka i oprogramowanie – obsługa IT, administracja serwerami, rozwój aplikacji i integracji systemowych (ABS Software House Częstochowa).
- Systemy sprzedaży i POS – rozwój i wdrożenia nowoczesnych systemów kasowych i SoftPOS (ABS POS PSA).
- Dystrybucja i serwis urządzeń fiskalnych – autoryzowany dystrybutor i serwis kas i drukarek Elzab (ABS Elektronik).

### Kompetencje

- 15 lat doświadczenia w prowadzeniu i rozwijaniu biznesu.
- Wykształcenie techniczne w obszarach elektroniki, mechaniki i informatyki.
- Doradztwo i szkolenia w zakresie IT, energetyki, bezpieczeństwa systemów oraz wdrażania nowoczesnych technologii w biznesie.
- Doświadczenie we współpracy z dużymi firmami.
- Budowa i zarządzanie zespołem ponad 30 specjalistów.



3 z 3

## Marta Rak

Jestem zaangażowaną dydaktyczką i trenerką, która prowadziła wykłady oraz ćwiczenia na jednej z warszawskich uczelni wyższych. Specjalizowałam się w nauczaniu obsługi programów graficznych oraz narzędzi internetowych, łącząc wiedzę techniczną z praktycznym podejściem do pracy kreatywnej. Prowadziłam również różnorodne szkolenia i warsztaty skierowane zarówno do studentów, jak i osób działających w branży kreatywnej. W swojej pracy stawiałam na przejrzystość przekazu, aktywny kontakt z uczestnikami oraz dopasowanie treści do ich indywidualnych potrzeb.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Czysty umysł

## Warunki techniczne

Komputer lub telefon z dostępem do Internetu

# Kontakt



**ADRIAN SADOWSKI**

**E-mail** [biuro@grupa-abs.pl](mailto:biuro@grupa-abs.pl)

**Telefon** (+48) 790 326 700