



ABC Dobrego
Handlu MIROSŁAW
LEPIARZ

★★★★★ 5,0 / 5

3 933 oceny

Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.

Numer usługi 2026/01/05/17631/3239827

📍 Starowa Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 12.01.2026 do 16.01.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- Właścicieli sklepów
- Menadżerów
- Kierowników sklepów, działów, stoisk
- Sprzedawców

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

11-01-2026

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 edukacyjny szkolenia

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy z zakresu merchandisingu jako „cichego sprzedawcy” oraz uświadomienie jego wpływu na zachowania konsumenckie i wyniki sprzedaży. Uczestnicy poznają zasady planowania przestrzeni sprzedażowej, ekspozycji towarów oraz tworzenia atmosfery sklepu sprzyjającej podejmowaniu decyzji

zakupowych.

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do świadomego stosowania podstawowych zasad merchandisingu produktowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia zna zasady merchandisingu oraz potrafi rozróżnić jego formy i zastosowanie w przestrzeni handlowej. Rozumie wpływ ekspozycji, atmosfery sklepu i organizacji przestrzeni na zachowania konsumentów oraz wyniki sprzedaży. Uczestnik potrafi zastosować zasady merchandisingu produktowego, w tym w szczególności merchandisingu mięsa, z uwzględnieniem estetyki, rotacji towaru, zyskowności oraz zasad bezpieczeństwa i jakości.	Uczestnik poprawnie identyfikuje kluczowe pojęcia i zasady merchandisingu oraz ich wpływ na decyzje zakupowe klientów. Wykazuje wiedzę dotyczącą prawidłowej ekspozycji towarów, organizacji przestrzeni sprzedażowej oraz zasad rotacji i marżowania. Uczestnik potrafi wskazać właściwe rozwiązania merchandisingowe dla różnych grup produktowych, w tym mięsa, oraz ocenić konsekwencje błędnych działań w zakresie ekspozycji i rotacji towaru.	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

. Istota i znaczenie merchandisingu

- Merchandising jako narzędzie wspierające sprzedaż
- Merchandising sprzedażowy producenta a merchandising handlowy
- Rola merchandisingu w budowaniu decyzji zakupowych klienta

2. Zachowania konsumenckie

- Mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych
- Strefa dla dzieci jako element wpływu na koszyk zakupowy
- Strefa pierwszej potrzeby
- Procesy decyzyjne klientów
- Strefa kasy i wizualizacja produktów przykasowych

3. Zagospodarowanie przestrzeni sprzedażowej

- Planowanie powierzchni półkowej
- Ekspozycja półkowa
- Merchandising wizualny
- Percepcja i zainteresowanie klientów
- Modelowanie ekspozycji w sposób estetyczny i pomysłowy
- Określanie właściwości i przeznaczenia każdej pozycji asortymentowej

4. Sterowanie ruchem klientów

- Strefa wejścia jako punkt pierwszego kontaktu
- Strefa kas
- Organizacja i funkcjonalność hali sprzedażowej

5. Atmosfera sklepu

- Sprzedawca jako element atmosfery sprzedaży
- Otoczenie i jego wpływ na komfort klienta
- Wygląd sklepu: oświetlenie, zapach, muzyka, wystrój

6. Merchandising w małym sklepie

- Dostosowanie zasad merchandisingu do ograniczonej powierzchni
- Efektywne wykorzystanie dostępnej przestrzeni

7. Merchandising produktowy

- Merchandising nabiału
- Merchandising pieczywa i wyrobów cukierniczych
- Merchandising półki śniadaniowej
- Merchandising kawy i herbaty
- Merchandising produktów sypkich: makarony, kasze, ryż
- Merchandising mrożonek
- Merchandising chemii gospodarczej

8. Merchandising mięsa

- Zasady prezentacji mięsa w ladzie chłodniczej
- Sposoby ekspozycji mięsa z uwzględnieniem natężenia sprzedaży w różne dni tygodnia
- Informacje o surowcu mięsnym: wartość odżywcza i przeznaczenie kulinarne
- Utrzymanie właściwej estetyki ekspozycji przez cały dzień sprzedaży
- Dekoracje owocowo-warzywne
- Warunki przechowywania towaru
- Rozbiór handlowy
- Poprawa wyglądu elementów handlowych
- Omówienie elementów pozyskanych z półtuszy wieprzowej
- Standardy rozbiorowe
- Przydatność technologiczna i kulinarna
- Nadmiar towaru a rotacja
- Zasada FIFO i skutki jej nieprzestrzegania
- „Obrobienie” towaru a jego wygląd
- Techniki rotacji towaru
- Zyskowość i marżowanie

- Jak nie tracić na wieprzowinie
- Jak zarabiać na kurczaku

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.	Barbara Sikorska	12-01-2026	05:00	13:00	08:00
2 z 5 Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.	Barbara Sikorska	13-01-2026	05:00	13:00	08:00
3 z 5 Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.	Barbara Sikorska	14-01-2026	05:00	13:00	08:00
4 z 5 Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.	Barbara Sikorska	15-01-2026	05:00	13:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 5 Cichy sprzedawca – merchandising w praktyce handlowej. Zarządzanie powierzchnią sklepową w tym ladą mięsną.	Barbara Sikorska	16-01-2026	05:00	13:00	08:00

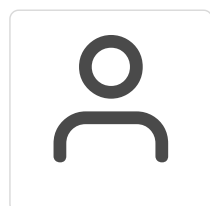
Cennik

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

Barbara Sikorska

Barbara Sikorska

Trener z wieloletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z branży mięsno-wędliniarskiej oraz merchandisingu małego formatu. Jest osobą niezwykle otwartą i komunikatywną, doskonale radzącą sobie w kontaktach interpersonalnych. Pani Basia to mistrzyni w ekspozycji lad mięsno-wędliniarskich. Na konkretnych przykładach pokazuje, jak zwiększyć sprzedaż w dziale mięsno-wędliniarskim oraz jak minimalizować straty. Uczy również, jak zarządzać ceną i zwiększać marżę. Pani Basia radzi sobie z trudnymi klientami jak nikt inny. Dzięki odpowiedniej ekspozycji towaru i dobremu kontaktowi z klientem, potrafi zwiększyć sprzedaż nawet o 20%.

Specjalizacje trenerskie:

Ekspozycja lad mięsno-wędliniarskich

Psychologiczne aspekty sprzedaży

Minimalizacja strat na dziale mięsno-wędliniarskim

Aktywna sprzedaż, dodatkowa sprzedaż, obsługa klienta

Merchandising małaformatowy

Firmy, które skorzystały z usług trenera:

Sieć sklepów Witaj, Rabat, Zakład Masarski Jędrycha Konieczki, Zakłady Mięsne Silesia Duda,

Zakład Przetwórstwa Mięsnego Gawrycki, Zakłady Mięsne Sokołów

Sieć sklepów Lewiatan, PSS: Sosnowiec, Andrychów, Wieluń, Oświęcim

Sieć sklepów Euro, Indywidualni właściciele sklepów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały 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.

Osoba prowadząca validację tworzy test i weryfikuje jego wyniki po zakończeniu testu. Prowadzący rozdaje test do wypełnienia uczestnikom.

Podsumowanie programu

Każda część szkolenia koncentruje się na konkretnych etapach obsługi klienta, od pierwszego kontaktu, przez prezentację oferty, aż po finalizację sprzedaży i budowanie lojalności. Celem jest nauczenie sprzedawców, jak efektywnie nawiązywać relacje z klientami, radzić sobie z ich zastrzeżeniami oraz budować długotrwałe, pozytywne doświadczenia zakupowe.

Adres

ul. Centralna 117

95-030 Starowa Góra

woj. łódzkie

Kontakt



Mirosław Lepiarz

E-mail mlepiarz@abcdobregohandlu.pl

Telefon (+48) 727 530 540