



OŚRODEK  
SZKOLENIA  
DOKSZTAŁCANIA I  
DOSKONALENIA  
KADR KURSOR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

681 ocen

## Kurs nowoczesnych technik sprzedaży z obsługą kasy fiskalnej, terminala płatniczego z elementami kompetencji cyfrowych i zielonych - sprzedawca - (kurs nadający kwalifikacje)

Numer usługi 2026/03/02/30963/3372354

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 05.05.2026 do 27.05.2026

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

- **Osoby chcące rozwijać umiejętności sprzedażowe**
- **Pracownicy branży handlowej** – zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą podnieść swoje kompetencje zawodowe i efektywność obsługi klienta.
- **Managerowie i przedsiębiorcy** – osoby zarządzające sklepami, które chcą wprowadzić nowe standardy sprzedaży i poprawić zarządzanie procesami handlowymi.
- **Osoby planujące rozpocząć pracę w sprzedaży** – kurs przygotowuje do podjęcia zatrudnienia w różnych placówkach handlowych, poprawiając atrakcyjność na rynku pracy.

**Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.**

**Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.**

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń

- Usługi rozwojowe województwa śląskiego

- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,

- Nowy start w Małopolsce z EURESem

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

25

<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<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

Kurs przygotowuje do obsługi klienta i realizacji sprzedaży z wykorzystaniem nowoczesnych technik sprzedażowych, kasy fiskalnej, terminala płatniczego oraz podstawowych narzędzi cyfrowych, a także do organizacji pracy zgodnej z zasadami bezpiecznego i racjonalnego gospodarowania zasobami, wspierającej rozwój kompetencji cyfrowych i zielonych w handlu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia nowoczesne techniki sprzedaży i zasady efektywnej obsługi klienta	identyfikuje nowoczesne techniki sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje zasady efektywnej obsługi klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dostosowuje do różnych typów klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje etapy obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
opisuje zasady obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego	wskazuje obowiązki sprzedawcy wynikające z przepisów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela poprawne i błędne operacje sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje zagrożenia przy obsłudze urządzeń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia zasady BHP i procedury bezpieczeństwa w obsłudze sprzętu	wskazuje zasady bezpiecznej organizacji stanowiska pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje procedury postępowania w sytuacjach awaryjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wskazuje techniki komunikacji z klientem oraz zasady rozwiązywania problemów	opisuje techniki skutecznej komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje sposoby reagowania na reklamacje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	proponuje rozwiązania problemów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
wskazuje zasady organizacji stanowiska pracy i zarządzania czasem podczas obsługi klienta	opisuje zasady organizacji stanowiska sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje metody planowania pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje działania minimalizujące błędy obsługi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zastosowanie narzędzi cyfrowych wykorzystywanych w pracy sprzedawcy oraz rozróżnia zasady bezpiecznego posługiwania się nimi w obsłudze klienta i realizacji sprzedaży.	Uczestnik: rozróżnia podstawowe narzędzia cyfrowe wykorzystywane w pracy sprzedawcy; identyfikuje zastosowanie terminala płatniczego, komunikatorów, poczty elektronicznej i prostych systemów wspierających obsługę klienta; wskazuje zasady bezpiecznego przetwarzania informacji i danych w pracy handlowej; ocenia poprawność działań podejmowanych z użyciem narzędzi cyfrowych w typowych sytuacjach sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia zasady odpowiedzialnej organizacji pracy w sprzedaży zgodnej z zielonymi kompetencjami oraz identyfikuje działania ograniczające zużycie zasobów w placówce handlowej.	Uczestnik: rozróżnia działania sprzyjające ograniczeniu zużycia papieru, energii i materiałów eksploatacyjnych; identyfikuje rozwiązania ograniczające marnotrawstwo w miejscu pracy; wskazuje zasady odpowiedzialnego gospodarowania zasobami na stanowisku sprzedawcy; ocenia poprawność zachowań wspierających zrównoważoną organizację pracy i obsługi klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje niewłączone do ZSK

#### Uznane kwalifikacje

## Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175 oraz z 2024 r. poz. 1854)

### Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Ośrodek Szkolenia, Doksztalcania i Doskonalenia Kadr „KURSOR” sp. z o.o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Ośrodek Szkolenia, Doksztalcania i Doskonalenia Kadr „KURSOR” sp. z o.o.

## Program

### Adresaci szkolenia

- Szkolenie adresowane jest do osób planujących rozpoczęcie pracy w sprzedaży, pracowników branży handlowej oraz osób chcących podnieść kompetencje sprzedażowe i umiejętności profesjonalnej obsługi klienta, w tym obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego. Usługa skierowana jest zarówno do osób początkujących, jak i posiadających doświadczenie w sprzedaży, które chcą uporządkować wiedzę i dostosować ją do aktualnych standardów rynkowych.

### Interaktywna forma zdalna:

- Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i chat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

### Godziny realizacji szkolenia:

- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjne. tj. 30 godzin zegarowych( teoria: 23 godziny / praktyka: 17 godzin)
- walidacja wliczona jest w czas trwania usługi - 15 minut

### Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

### Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

### Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia.
- w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.
- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

### Metody pracy:

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

#### **Dostępność kursu do potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami**

- Wsparcie techniczne: Zapewniamy wsparcie techniczne dla uczestników, którzy mogą potrzebować pomocy w obsłudze platformy szkoleniowej lub dostępu do materiałów.
- Sesje Q&A: sesje pytań i odpowiedzi, gdzie uczestnicy mogą zadawać pytania w czasie rzeczywistym, również poprzez czat tekstowy,
- co jest pomocne dla osób, które mogą mieć trudności z komunikacją werbalną.
- platforma ZOOM, na której prowadzone jest szkolenie, jest zgodna z międzynarodowymi standardami dostępności,
- takimi jak WCAG 2.1.
- elastyczny harmonogram szkolenia, aby dostosować tempo nauki do indywidualnych możliwości uczestników.

#### **Doświadczeni prowadzący:**

- Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trenera prowadzący usługę będzie posiadała doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

#### **Certyfikat ukończenia:**

- Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

#### **Weryfikacja efektów uczenia się:**

- Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, 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.

#### **Program**

### **Moduł 1. Wprowadzenie do pracy sprzedawcy i nowoczesnej sprzedaży**

- rola sprzedawcy w procesie obsługi klienta
- zadania i odpowiedzialność na stanowisku sprzedawcy
- standardy profesjonalnej obsługi klienta
- etapy procesu sprzedaży
- sprzedaż tradycyjna i sprzedaż w nowoczesnym środowisku handlowym
- znaczenie jakości obsługi dla wyników sprzedaży

### **Moduł 2. Komunikacja z klientem i budowanie relacji**

- zasady skutecznej komunikacji w sprzedaży
- aktywne słuchanie i zadawanie pytań
- rozpoznawanie potrzeb klienta
- dopasowanie sposobu obsługi do typu klienta
- język korzyści w rozmowie sprzedażowej
- budowanie pozytywnego doświadczenia klienta

### **Moduł 3. Nowoczesne techniki sprzedaży**

- nawiązywanie kontaktu z klientem
- prezentowanie produktu i usługi
- argumentacja sprzedażowa
- sprzedaż komplementarna i uzupełniająca
- finalizacja sprzedaży
- błędy w rozmowie sprzedażowej i sposoby ich unikania

### **Moduł 4. Obsługa klienta w sytuacjach trudnych**

- obsługa klienta niezdecydowanego
- reagowanie na obiekcje klienta
- postępowanie w sytuacjach konfliktowych

- zasady przyjmowania reklamacji
- profesjonalne prowadzenie rozmowy z klientem zgłaszającym problem
- standardy zachowania w sytuacjach stresowych

## Moduł 5. Obsługa kasy fiskalnej

- podstawowe zasady pracy z kasą fiskalną
- przygotowanie stanowiska kasowego do pracy
- ewidencjonowanie sprzedaży
- wystawianie paragonów
- najczęstsze błędy przy obsłudze kasy fiskalnej
- zasady poprawności operacji kasowych

## Moduł 6. Obsługa terminala płatniczego i płatności bezgotówkowych

- rodzaje płatności bezgotówkowych
- realizacja transakcji kartą i urządzeniem mobilnym
- potwierdzanie i kontrola poprawności transakcji
- najczęstsze problemy przy obsłudze terminala
- bezpieczeństwo transakcji płatniczych

## Moduł 7. Organizacja pracy sprzedawcy i stanowiska sprzedaży

- organizacja stanowiska pracy
- zasady porządku i przygotowania miejsca sprzedaży
- planowanie czynności w ciągu dnia pracy
- kontrola poprawności wykonywanych działań
- ograniczanie pomyłek i strat w pracy sprzedawcy
- współpraca z innymi osobami w miejscu pracy

## Moduł 8. Cyfrowe kompetencje w pracy sprzedawcy

- wykorzystanie narzędzi cyfrowych w obsłudze klienta
- korzystanie z komunikatorów, poczty i prostych systemów informacyjnych
- obsługa klienta w sprzedaży wielokanałowej
- sprawne przekazywanie informacji z użyciem technologii
- bezpieczeństwo danych i ostrożność w pracy z narzędziami cyfrowymi
- cyfrowa organizacja pracy sprzedawcy

## Moduł 9. Zielone kompetencje w handlu i sprzedaży

- odpowiedzialne gospodarowanie materiałami w miejscu pracy
- ograniczanie zużycia papieru i energii
- ograniczanie marnotrawstwa w placówce handlowej
- proekologiczne nawyki w codziennej pracy sprzedawcy
- znaczenie zrównoważonej obsługi klienta
- wspieranie świadomych wyborów zakupowych klientów

## Moduł 10. BHP i bezpieczeństwo pracy sprzedawcy

- zasady BHP na stanowisku sprzedawcy
- ergonomia pracy przy stanowisku kasowym
- bezpieczne użytkowanie urządzeń sprzedażowych
- organizacja pracy zgodna z zasadami bezpieczeństwa
- reagowanie na sytuacje zagrożenia
- odpowiedzialność za bezpieczeństwo własne i klienta

# 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	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne, linków, inne)

ewentualnie materiały szkoleniowe w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 5 dni po zakończeniu szkolenia.

Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami.

W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

## Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

**Obowiązek uczestnictwa w co najmniej 80% zajęć** – czas zalogowania w platformie Zoom.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

**Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój**

**„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.**

**Kompetencje związane z zieloną i cyfrową transformacją.**

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr Kursor Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością świadczy usługi zwolnione z podatku od towarów i usług na podstawie Art. 43., ust. 1. Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.

## Warunki techniczne

**Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:**

1. Sprzęt komputerowy:
  - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
  - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
  - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
  - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).
5. Dźwięk i słuchawki:
  - Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
  - Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.
6. Przygotowanie przed sesją:
  - Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
  - Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.
7. Zaplanowane przerwy:
  - Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestnika

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem

# Kontakt



**Emilia Korniak-Koszel**

**E-mail** [e.korniak-koszel@kursor.edu.pl](mailto:e.korniak-koszel@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 502 206 162