



## Nowoczesna sprzedaż w sklepie: cyfryzacja, marketing i bezpieczeństwo

Numer usługi 2026/03/24/160205/3432500

5 900,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

295,00 PLN brutto/h

295,00 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

INSTYTUT  
ROZWOJU I NAUKI  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

823 oceny

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 20:00 h

📅 20.07.2026 do 22.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Internet
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Sprzedawcy, kasjerzy, pracownicy sklepów spożywczych i ogólnych
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<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

Szkolenie podnosi kompetencje sprzedawców w sklepach spożywczych i ogólnych, rozwijając umiejętności w zakresie korzystania z narzędzi cyfrowych, prostych działań marketingowych, skutecznej komunikacji z klientem, bezpieczeństwa informacji oraz efektywnej organizacji pracy. Uczestnicy zwiększą efektywność sprzedaży, poprawią jakość obsługi i ograniczą ryzyka operacyjne oraz cyfrowe.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>1. Wiedza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zna podstawowe zasady cyfryzacji sprzedaży i roli narzędzi cyfrowych w sklepie stacjonarnym.</li> <li>• Rozumie znaczenie marketingu lokalnego i działań promocyjnych w przyciąganiu klientów.</li> <li>• Zna zasady bezpieczeństwa danych klientów oraz procedury bezpiecznej pracy z urządzeniami i systemami sprzedażowymi.</li> <li>• Posiada wiedzę na temat organizacji pracy w sklepie, ekspozycji towarów i standardów obsługi klienta.</li> </ul> <p>2. Umiejętności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi obsługiwać kasę fiskalną, terminal płatniczy i podstawowe systemy sprzedażowe (POS).</li> <li>• Potrafi przygotować i zastosować proste działania marketingowe wspierające sprzedaż w sklepie.</li> <li>• Potrafi efektywnie komunikować się z klientem, rozpoznawać jego potrzeby i proponować odpowiednie produkty.</li> <li>• Potrafi organizować pracę własną i zespołu w sklepie, w tym przyjmowanie towaru, kontrolę stanów i ekspozycję produktów.</li> <li>• Potrafi stosować zasady bezpieczeństwa w pracy i chronić dane klientów.</li> </ul>	<p>ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
<p>3. Kompetencje społeczne</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozwija umiejętność pracy w zespole oraz współpracy z innymi pracownikami sklepu.</li> <li>• Potrafi budować pozytywne relacje z klientami oraz reagować w sytuacjach konfliktowych i trudnych.</li> <li>• Jest świadomy znaczenia profesjonalnej obsługi klienta dla wizerunku sklepu i własnej roli w zespole.</li> <li>• Rozwija postawę odpowiedzialności za bezpieczeństwo danych, towaru i pieniędzy w miejscu pracy.</li> </ul>	<p>ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## Dzień 1 – Cyfryzacja i marketing (część 1)

### 1. Cyfryzacja w pracy sprzedawcy

- Trendy w handlu detalicznym (płatności bezgotówkowe, szybka obsługa, aplikacje)
- Wpływ technologii na zachowania klientów w sklepie
- Nowoczesna rola sprzedawcy
- Narzędzia cyfrowe w codziennej pracy
- Wykorzystanie prostych narzędzi cyfrowych (telefon, komunikatory)

### 2. Marketing i komunikacja z klientem (część 1)

- Jak przyciągnąć klienta do sklepu stacjonarnego
- Promocje i komunikaty sprzedażowe – jak je tworzyć

## Dzień 2 – Marketing (część 2) + Bezpieczeństwo

### 1. Marketing i komunikacja z klientem (część 2)

- Wykorzystanie lokalnych kanałów komunikacji
- Łączenie działań online z wizytą klienta w sklepie
- Budowanie relacji z klientem i zwiększanie sprzedaży

### 2. Cyberbezpieczeństwo i ochrona danych

- Bezpieczne korzystanie z urządzeń w sklepie
- Ochrona danych klientów w praktyce (paragony, faktury, dane kontaktowe)
- Najczęstsze zagrożenia:
  - o phishing i fałszywe wiadomości
  - o niebezpieczne linki i załączniki
- Bezpieczne hasła i dostęp do systemów
- Dobre praktyki pracy z urządzeniami i internetem

## Dzień 3 – Organizacja pracy i praktyka

### 1. Organizacja pracy i wdrożenie umiejętności

- Wykorzystanie wiedzy w codziennej pracy sprzedawcy
- Lepsza organizacja pracy dzięki prostym narzędziom
- Obsługa klienta z wykorzystaniem nowych umiejętności

### 2. Rozwiązywanie sytuacji problemowych

- Rozwiązywanie sytuacji problemowych (klient, reklamacje, błędy)

### 3. Ćwiczenia praktyczne

- rozmowa z klientem
- tworzenie komunikatu promocyjnego
- analiza sytuacji sklepowych

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 26

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 26</b> Trendy w handlu detalicznym (płatności bezgotówkowe, szybka obsługa, aplikacje)	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	09:00	09:45	00:45
<b>2 z 26</b> Wpływ technologii na zachowania klientów w sklepie	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	09:45	10:30	00:45
<b>3 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	10:30	10:40	00:10
<b>4 z 26</b> Nowoczesna rola sprzedawcy	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	10:40	11:35	00:55
<b>5 z 26</b> Narzędzia cyfrowe w codziennej pracy	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	11:25	12:10	00:45
<b>6 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	12:10	12:20	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 26</b> Wykorzystanie prostych narzędzi cyfrowych (telefon, komunikatory)	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	12:20	13:05	00:45
<b>8 z 26</b> Jak przyciągnąć klienta do sklepu stacjonarnego	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	13:05	13:50	00:45
<b>9 z 26</b> Promocje i komunikaty sprzedażowe – jak je tworzyć	Marcin Wrzoskiewicz	20-07-2026	13:50	14:35	00:45
<b>10 z 26</b> Wykorzystanie lokalnych kanałów komunikacji. Łączenie działań online z wizytą klienta w sklepie	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	09:00	09:45	00:45
<b>11 z 26</b> Budowanie relacji z klientem i zwiększanie sprzedaży	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	09:45	10:30	00:45
<b>12 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	10:30	10:40	00:10
<b>13 z 26</b> Bezpieczne korzystanie z urządzeń w sklepie	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	10:40	11:25	00:45
<b>14 z 26</b> Ochrona danych klientów w praktyce (paragony, faktury, dane kontaktowe)	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	11:25	12:10	00:45
<b>15 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	12:10	12:20	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 26</b> Najczęstsze zagrożenia: phishing i fałszywe wiadomości, niebezpieczne linki i załączniki	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	12:20	13:05	00:45
<b>17 z 26</b> Bezpieczne hasła i dostęp do systemów	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	13:05	13:50	00:45
<b>18 z 26</b> Dobre praktyki pracy z urządzeniami i internetem	Marcin Wrzoskiewicz	21-07-2026	13:50	14:35	00:45
<b>19 z 26</b> Wykorzystanie wiedzy w codziennej pracy sprzedawcy	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	09:00	09:45	00:45
<b>20 z 26</b> Lepsza organizacja pracy dzięki prostym narzędziom	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	09:45	10:30	00:45
<b>21 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	10:30	10:40	00:10
<b>22 z 26</b> Obsługa klienta z wykorzystaniem nowych umiejętności	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	10:40	11:25	00:45
<b>23 z 26</b> Rozwiązywanie sytuacji problemowych	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	11:25	12:10	00:45
<b>24 z 26</b> Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	12:10	12:20	00:10
<b>25 z 26</b> Ćwiczenia praktyczne	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	12:20	13:30	01:10
<b>26 z 26</b> Walidacja	Marcin Wrzoskiewicz	22-07-2026	13:30	13:40	00:10

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 900,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	295,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	295,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Marcin Wrzoskiewicz

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog oraz doradca zawodowy. Posiada szeroką wiedzę i umiejętności związane z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu oraz sprzedażą. Jest trenerem biznesu oraz wieloletnim praktykiem biznesu na różnych szczeblach.

Przez ponad 15 lat wspiera rozwój managerów i specjalistów różnych branż, głównie w małych i średnich przedsiębiorstwach, poprzez różnorodne formy szkoleń stacjonarnych, field coaching, doradztwo, indywidualny coaching biznesowy i rozwojowy oraz szkolenia online. Realizuje wiele projektów sprzedażowych zarówno jako trener, jak i przedsiębiorca.

Posiada ponad 10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą, zarządzania procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie ze stresem. Pracuje jako wykładowca i trener w Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi oraz w FPD SP. Z O.O.

Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla dorosłych w ostatnich 2 latach (24 miesiące) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Jest certyfikowanym konsultantem metody Insights Discovery oraz posiada certyfikat ACC ICF jako coach. Jest również akredytowanym coachem i mediatorem.

Adres e-mail specjalisty: [mwrzoskiewicz.mw@gmail.com](mailto:mwrzoskiewicz.mw@gmail.com)

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia realizowane będą w oparciu o godzinę lekcyjną trwającą 45 minut; przerwy organizacyjne nie są wliczane do liczby godzin wskazanych w harmonogramie. Szkolenie prowadzone będzie w formie stacjonarnej oraz zdalnej w czasie rzeczywistym. Uczestnicy części online są zobowiązani do posiadania sprawnie działającego mikrofonu, głośnika i kamery. W zależności od potrzeb dydaktycznych stosowane będą różne metody pracy, w tym ćwiczenia, testy i ankiety.

Uczestnik ma obowiązek uczestniczyć w co najmniej 80% zajęć. W przypadku formy zdalnej potwierdzeniem obecności będzie raport logowania w czasie rzeczywistym, natomiast podczas zajęć stacjonarnych – podpisana lista obecności.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z późn. zm.).

## Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa

: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie). Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Jitsi Meet. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/> System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux (tylko 64-bitowy)

## Kontakt



**PATRYCJA CHABA**

**E-mail** patrycja.chaba@irin.pl

**Telefon** (+48) 453 049 912