



Kurs „SPRZEDAWCA - KASJER”

Numer usługi 2026/03/26/199659/3439308

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

STOWARZYSZENIE
INICJATYW
SPOŁECZNO-
EKONOMICZNYCH
"SUKCES"

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Włocławek / stacjonarna

🛒 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 04.05.2026 do 31.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Osoby dorosłe chcące z własnej inicjatywy nabywać kompetencje lub kwalifikacje, które mieszkają w rozumieniu Ustawy - Kodeks cywilny lub pracują lub uczą się na obszarze województwa kujawsko, w tym osoby, które chcą zdobyć lub uzupełnić kwalifikacje w zakresie pracy w handlu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

usługa szkoleniowa pn.: „SPRZEDAWCA - KASJER” przygotuje do samodzielnego wykonywania zadań w handlu poprzez nabycie wiedzy z zakresu technik sprzedaży oraz komunikacji z klientem w sposób profesjonalny i zgodny z obowiązującymi standardami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

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

1. Istota sprzedaży, zadania handlu i jego klasyfikacja

- Pojęcie sprzedaży
- Handel detaliczny
- Funkcje handlu detalicznego, hurtowego i ich formy
- Formy sprzedaży detalicznej i hurtowej

2. Lokal handlowy – wnętrze, wyposażenie

- Wygląd zewnętrzny punktu sprzedaży detalicznej oraz wnętrze i wyposażenie lokalu sklepowego
- Rozplanowanie sali sprzedażowej
- Kompleksowe wyposażenie sklepów różnych branż
- Sprzęt pomocniczy

3. Przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy w jednostce handlowej

- Podstawowe zagadnienia z zakresu higieny
- Dokumentacja niezbędna przy wdrażaniu HACCP
- Zapisy i instrukcje GHP
- Kontrola jakości artykułów spożywczych
- Szkolenia i edukacja personelu w zakresie higieny
- Higiena osobista personelu, badania lekarskie i nosicielstwo
- Dezynsekcja i deratyzacja

4. Sztuka efektywnej sprzedaży

- Optymalny podział obowiązków w lokalu handlowym.
- Aktywne wsparcie procesu sprzedaży ze strony marketingu i innych specjalistów
- System motywacyjny handlowców,
- Rola i zadania sprzedawcy w procesie sprzedaży.
- Zasady skutecznej komunikacji
- Umiejętności definiowania i konkretyzacji potrzeb klienta
- Elementy marketingu i budowanie wizerunku marki

5. Nowoczesne techniki sprzedaży

- Rozwinięta i zredukowana obsługa klienta przez sprzedawców
- Preselekcja
- Samoobsługa
- Specyfika sprzedaży na targach
- Negocjacje z grupą klientów

6. Standard obsługi klienta

- Psychologia zachowań konsumentów
- Droga do nawiązania pierwszego kontaktu
- Rozpoznanie potrzeb klientów
- Rozmowa sprzedażowa
- Działanie sprzedawcy w procesie sprzedaży produktu
- Dobieranie taktyk sprzedaży do typu klienta
- Trudne sytuacje w kontaktach z klientami
- Jak przekonać klienta - argumentacja i jej wewnętrzna budowa
- Właściwe podejście do zarzutów
- Reklamacje jako szansa polepszenia stosunków z klientem
- Uzasadnienie ceny i pokonywanie cenowych oporów klienta
- Efektywny kontakt telefoniczny – sprzedaż przez telefon

7. Profil profesjonalnego sprzedawcy

- Rejestracja sprzedaży
- Cechy umiejętności i wizerunku nowoczesnego sprzedawcy
- Predyspozycje do zawodu
- Sprzedawca i język, jakim się posługuje
- Umiejętność rozmowy z klientem
- Zasady dobrego zachowania, planowanie i struktura negocjacji
- Arogancja i niezyczliwość jako cechy dyskwalifikujące handlowca
- Zwiększenie motywacji i praca nad własną postawą drogą do osiągnięcia celu
- Wygląd zewnętrzny
- Odpowiedzialność sprzedawcy

8. Kształtowanie się cen, zapłata za towar

- Marże – struktura sprzedaży
- Promocje, upusty cenowe
- Wydłużone terminy płatności
- Płatności gotówkowe
- Regulowanie należności zwane inkasem należności
- Ewidencja i odprowadzenie utargów
- Bezpośrednie inkaso należności
- Pośrednie inkaso należności

9. Cele i rodzaje reklamy jako proces komunikowania się z klientem

- Profesjonalna prezentacja oferty handlowej
- Adresaci reklamy
- Szczegółowe cele reklamy
- Reklama bezpośrednia i pośrednia oraz wprowadzająca i utrwalająca

10. Znaczenie towaroznawstwa w pracy nowoczesnego sprzedawcy

- Właściwości fizyczne i chemiczne towaru
- Jakość towaru
- Czynniki wpływające na jakość towarów
- Opakowania towarów
- Znaczenie opakowań w obrocie towarowym
- Podział, konstrukcja i kształt opakowań handlowych
- Fakturowanie

11. Obsługa kas fiskalnych

- Podstawowe informacje o kasach fiskalnych
- Eksploatacja urządzeń fiskalnych
- Obsługa urządzeń fiskalnych
- Rejestracja towarów
- Wprowadzanie kwoty transakcji
- Wybór formy płatności
- Obsługa gotówki

- Obsługa kart płatniczych
- Obsługa zwrotów
- Zamykanie kasy i raporty fiskalne
- Bezpieczeństwo danych

12. Obsługa terminali płatniczych

- Włączanie i wyłączanie terminala
- Obsługa karty płatniczej
- Płatności zbliżeniowe
- Obsługa płatności mobilnych.
- Potwierdzenie transakcji
- Rozwiązywanie problemów
- Obsługa zwrotów
- Rozliczenie terminala
- Bezpieczeństwo danych

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	4 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały piśmiennicze (teczka, zeszyt, długopis) oraz kopie materiałów omawianych na kursie / skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie

Informacje dodatkowe

- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek - Rozwój"
- Aby ukończyć szkolenie wymagana jest frekwencja na poziomie 80%

Adres

ul. Młynarska 1a/3
87-800 Włocławek
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie realizowane będzie we Włocławku przy ul. Młynarskiej 1A/3. Budynek w ścisłym centrum miasta, blisko przystanków autobusowych). Baza szkoleniowa obejmuje w pełni wyposażone sale szkoleniowe przystosowane do prowadzenia zajęć dydaktycznych - sprzęt multimedialny, stanowiska komputerowe oraz dostęp do niezbędnych narzędzi wspierających proces nauczania (laptopy, komputery z odpowiednim oprogramowaniem, drukarki, skanery, tablice suchościeralne, projektory multimedialne, ekrany, flipcharty itp.) W całym budynku – bezprzewodowy Internet. Obiekt całkowicie dostosowany do potrzeb osób niepełnosprawnych (podjazdy, winda, toalety, szerokość drzwi min. 90 cm, brak progów, pomieszczenia wyraźnie oznaczone, system informacyjno – udźwiękawiający STEP HEAR dla osób niewidomych/słabowidzących). Przed budynkiem znajduje się parking. Wejście do budynku od parkingu, bez utrudnień. Ciągi komunikacyjne umożliwiają os. z niepełnosprawnościami poruszanie się w sposób samodzielny.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



AGATA KWIATKOWSKA

E-mail agata374@op.pl

Telefon (+48) 798 570 252