



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

★★★★★ 4,5 / 5

864 oceny

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

Numer usługi 2026/04/28/30963/3518690

-  Usługa szkoleniowa
-  zdalna w czasie rzeczywistym
-  Zajęcia grupowe
-  40:00 h
-  14.09.2026 do 09.10.2026

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
90,00 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h
225,33 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

30

Data zakończenia rekrutacji	11-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
	rozróżnia 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 ograniczaniu 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 godziny 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 jaki 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 pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	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
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
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	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	5,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	5,00 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 elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Kompetencje związane z zieloną i cyfrową transformacją.

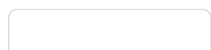
Warunki techniczne

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

Telefon (+48) 502 206 162