

Szkolenia i Doradztwo

## Szkolenie - Profesjonalna obsługa klienta, aktywna sprzedaż i merchandising na dziale mięso-wędliny.

Numer usługi 2026/05/17/217824/3564511

1 845,00 PLN brutto  
1 500,00 PLN netto  
230,63 PLN brutto/h  
187,50 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Beata Huszban

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 12.08.2026 do 12.08.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do pracowników handlu detalicznego zatrudnionych na stanowiskach sprzedawcy, kasjera-sprzedawcy, pracownika działu mięso-wędliny oraz kierownika sklepu spożywczego, którzy w swojej codziennej pracy odpowiadają za profesjonalną obsługę klienta, sprzedaż produktów oraz organizację i ekspozycję lada mięsno-wędliniarskiej.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę na stoisku tradycyjnym mięso-wędliny, jak i pracowników posiadających doświadczenie zawodowe, którzy chcą rozwijać kompetencje w zakresie aktywnej sprzedaży, rekomendowania produktów, sprzedaży komplementarnej, profesjonalnej komunikacji z klientem oraz zasad ekspozycji i merchandisingu na ladzie mięsno-wędliniarskiej.

Minimalna liczba uczestników

12

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

11-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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

Usługa przygotowuje uczestników do profesjonalnej obsługi klienta oraz prowadzenia aktywnej sprzedaży na dziale mięso-wędliny w sklepie spożywczym. Uczestnicy rozwijają umiejętność rozpoznawania potrzeb klientów, rekomendowania produktów, prowadzenia sprzedaży uzupełniającej oraz zwiększania wartości koszyka zakupowego. Szkolenie przygotowuje również do stosowania zasad merchandisingu i prawidłowej ekspozycji produktów wspierających sprzedaż oraz podejmowanie decyzji zakupowych przez klientów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje wpływ profesjonalnej obsługi klienta oraz postawy sprzedawcy na doświadczenia zakupowe klientów i wyniki sprzedażowe sklepu.	Uczestnik opisuje zasady skutecznej komunikacji z klientem oraz wskazuje sposoby dostosowania obsługi do różnych typów klientów. Uczestnik identyfikuje najczęstsze błędy popełniane podczas obsługi klienta oraz wskazuje metody zapobiegania i rozwiązywania sytuacji problemowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje wpływ własnych działań sprzedażowych na realizację celów handlowych sklepu.	Uczestnik rozpoznaje czynniki wpływające na wielkość sprzedaży i marży sklepu. Uczestnik identyfikuje działania sprzedawcy wspierające realizację celów sprzedażowych. Uczestnik wskazuje wpływ rekomendacji produktów oraz jakości obsługi klienta na wartość koszyka zakupowego i wyniki sklepu.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady merchandisingu oraz opisuje zasady prawidłowego przygotowania ekspozycji towarów wspierających sprzedaż na ladzie mięsno-wędliniarskiej.	Uczestnik wskazuje zasady budowania atrakcyjnej, estetycznej i czytelnej ekspozycji produktów oraz sposoby rozmieszczania produktów wysokomarżowych, premium i impulsowych. Uczestnik identyfikuje najczęstsze błędy ekspozycyjne obniżające sprzedaż oraz wskazuje działania pozwalające utrzymać wysoki standard ekspozycji przez cały dzień.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik stosuje techniki aktywnej sprzedaży i rekomendowania produktów w celu zwiększenia wartości koszyka zakupowego oraz realizacji celów sprzedażowych sklepu.</p>	<p>Uczestnik charakteryzuje rolę sprzedawcy jako doradcy klienta oraz znaczenie aktywnej sprzedaży w procesie obsługi.  Uczestnik wskazuje sposoby aktywnego polecania produktów oraz stosowania sprzedaży uzupełniającej i komplementarnej.  Uczestnik dobiera rekomendacje produktów premium i wysokomarżowych oraz formułuje naturalne komunikaty sprzedażowe dostosowane do potrzeb klienta.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</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

Zapraszamy do kontaktu w celu przygotowania programu szkolenia dostosowanego do potrzeb Państwa firmy, specyfiki pracy oraz oczekiwanych efektów rozwojowych uczestników.

Poniżej przedstawiamy przykładowy program szkolenia.

**Szkolenie - Profesjonalna obsługa klienta, aktywna sprzedaż i merchandising na dziale mięso-wędliny.**

Szkolenie ma charakter warsztatowy i koncentruje się na rozwijaniu praktycznych umiejętności związanych z profesjonalną obsługą klienta, aktywnym polecaniem produktów oraz zwiększaniem sprzedaży i marży na ladzie mięsno-wędliniarskiej

**Moduł 1. Profesjonalna obsługa klienta i postawa sprzedawcy jako fundament sprzedaży**

- rola pracownika w budowaniu pozytywnych doświadczeń zakupowych, jakości obsługi klienta oraz wyników sprzedażowych sklepu

- motywacja i zaangażowanie pracownika jako element wpływający na atmosferę pracy, relacje z klientami oraz poziom sprzedaży
- skuteczna komunikacja z klientem i dopasowanie sposobu obsługi do różnych typów klientów
- najczęstsze błędy w obsłudze klienta oraz ich wpływ na sprzedaż, lojalność klientów i wizerunek sklepu
- trudne sytuacje w obsłudze klienta – przyczyny konfliktów, typy trudnych klientów oraz techniki radzenia sobie w sytuacjach problemowych

#### **Moduł 2. Świadomość biznesowa sprzedawcy – sprzedaż, obrót i marża**

- podstawowe pojęcia handlowe: sprzedaż, obrót i marża
- znaczenie produktów wysokomarżowych w sklepie
- działania sprzedawców wpływające na wzrost sprzedaży
- ograniczanie strat i wpływ jakości obsługi na wynik sklepu
- odpowiedzialność pracownika za realizację celów sprzedażowych
- wpływ rekomendacji produktów na wartość koszyka zakupowego

#### **Moduł 3. Ekspozycja i merchandising na ladzie mięsno-wędliniarskiej**

- wpływ ekspozycji i organizacji ludy na decyzje zakupowe klientów oraz poziom sprzedaży
- zasady budowania atrakcyjnej, estetycznej i czytelnej ekspozycji produktów
- rozmieszczanie produktów wysokomarżowych, premium i impulsowych w strefach największej sprzedaży
- najczęstsze błędy ekspozycyjne obniżające sprzedaż oraz organizacja pracy pozwalająca utrzymać wysoki standard ekspozycji przez cały dzień

#### **Moduł 4. Aktywna sprzedaż i rekomendowanie produktów**

- rola sprzedawcy jako doradcy klienta
- aktywne polecanie produktów i sprzedaż oparta na potrzebach klienta
- sprzedaż uzupełniająca i komplementarna zwiększająca wartość koszyka zakupowego
- rekomendowanie produktów premium i produktów o wyższej marży
- budowanie naturalnych komunikatów sprzedażowych

#### **Opis procesu walidacji**

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona z zachowaniem zasady rozdzielności funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

Moduły 1 i 4 realizowane będą przez Annę Królak, natomiast walidację efektów uczenia się osiągniętych w tych modułach przeprowadzi Beata Huszban.

Moduły 2 i 3 realizowane będą przez Beatę Huszban, natomiast walidację efektów uczenia się osiągniętych w tych modułach przeprowadzi Anna Królak.

**Zastosowany model wzajemnej walidacji zapewnia niezależność oceny efektów uczenia się w odniesieniu do treści realizowanych przez poszczególnych trenerów oraz spełnia wymóg rozdzielności funkcji szkoleniowej i walidacyjnej.**

**Walidacja realizowana jest w formie testu teoretycznego oraz obserwacji w warunkach symulowanych - scenki sytuacyjne.**

## **Harmonogram**

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Moduł 1. Profesjonalna obsługa klienta i budowanie sprzedaży w sklepie spożywczym.	Zajęcia	Anna Królak	12-08-2026	08:00	09:45	01:45
<b>2 z 9</b> -	Przerwa	-	12-08-2026	09:45	10:00	00:15
<b>3 z 9</b> Moduł 2. Świadomość biznesowa sprzedawcy – sprzedaż, obrót i marża	Zajęcia	Anna Królak	12-08-2026	10:00	11:30	01:30
<b>4 z 9</b> -	Przerwa	-	12-08-2026	11:30	11:45	00:15
<b>5 z 9</b> Ekspozycja i merchandising na ladzie mięsno-wędliniarskiej	Zajęcia	Anna Królak	12-08-2026	11:45	13:15	01:30
<b>6 z 9</b> -	Przerwa	-	12-08-2026	13:15	13:45	00:30
<b>7 z 9</b> Moduł 4. Aktywna sprzedaż i rekomendowanie produktów	Zajęcia	Anna Królak	12-08-2026	13:45	15:15	01:30
<b>8 z 9</b> -	Przerwa	-	12-08-2026	15:15	15:30	00:15
<b>9 z 9</b> -	Walidacja	-	12-08-2026	15:30	16:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:15
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:15

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

09:00

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

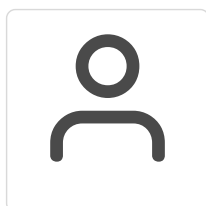
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 845,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Anna Królak**

Trener sprzedaży i zarządzania z 20-letnim doświadczeniem

Od 2015 roku prowadzę firmę szkoleniową, specjalizującą się w rozwoju kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych i menedżerskich. Projektuję i realizuję szkolenia dla pracowników

branży handlowej, kierowników sklepów oraz zespołów sprzedażowych, opierając programy na praktyce biznesowej, a nie wyłącznie na teorii.

Moje doświadczenie to ponad 20 lat pracy w sprzedaży i zarządzaniu zespołami, co przekłada się na wysoką skuteczność prowadzonych szkoleń. Od 2015 roku realizuję średnio ponad 150 dni szkoleniowych rocznie, szkoląc ok. 2000 uczestników. Pracuję głównie z grupami 10–20 osób.

Specjalizuję się w szkoleniach dla branży retail, w szczególności dla sieci sklepów spożywczych. Kluczowe obszary to:

- komunikacja i techniki sprzedaży
- psychologia zachowań klientów
- budowanie relacji z klientem
- zarządzanie placówką i zespołem
- motywowanie pracowników
- szkolenia działowe (m.in. warzywa-owoce, mięso-wędliny, merchandising)

Jestem zarejestrowanym dostawcą usług w Bazie Usług Rozwojowych, realizuję szkolenia w projektach dofinansowanych. Regularnie rozwijam swoje kompetencje, wdrażając sprawdzone narzędzia w pracy z uczestnikami.

Posiadam referencje od klientów biznesowych potwierdzające jakość i efektywność realizowanych szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się dotyczące omawianych zagadnień. Materiały zapisane na pamięci USB (pendrive).

### Warunki uczestnictwa

Usługa skierowana jest do pracowników zatrudnionych w ramach jednej firmy lub jednej sieci sklepów spożywczych.

Szkolenie realizowane jest dla zespołów pracowników funkcjonujących w ramach jednej organizacji, co umożliwi dostosowanie programu do standardów sprzedaży, zasad obsługi klienta oraz specyfiki pracy obowiązujących w danej firmie lub sieci handlowej.

## Informacje dodatkowe

Opis procesu walidacji

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona z zachowaniem zasady rozdzielności funkcji pomiędzy procesem kształcenia a procesem walidacji.

Ze względu na ograniczenia techniczne karty usługi nie jest możliwe wprowadzenie przedstawionego poniżej podziału zarówno w harmonogramie, jak i w części dotyczącej osób prowadzących usługę.

**Moduły 1 i 4** realizowane będą przez Annę Królak, natomiast walidację efektów uczenia się osiągniętych w tych modułach przeprowadzi Beata Huszban.

**Moduły 2 i 3** realizowane będą przez Beatę Huszban, natomiast walidację efektów uczenia się osiągniętych w tych modułach przeprowadzi Anna Królak.

Zastosowany model wzajemnej walidacji zapewnia niezależność oceny efektów uczenia się w odniesieniu do treści realizowanych przez poszczególnych trenerów oraz spełnia wymóg rozdzielności funkcji szkoleniowej i walidacyjnej. Walidacja realizowana jest w formie testu teoretycznego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

## Adres

Katowice

Katowice

woj. śląskie

## Kontakt



**Beata Huszban**

**E-mail** [beatahuszban@gamil.com](mailto:beatahuszban@gamil.com)

**Telefon** (+48) 698 131 217