

Szkolenia i Doradztwo

Szkolenie - Profesjonalny sprzedawca na dziale warzywa i owoce: standardy ekspozycji, jakości i sprzedaży.

Numer usługi 2026/05/21/217824/3576247

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

★★★★★ 4,7 / 5

32 oceny

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 06.09.2026 do 06.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Usługa skierowana jest do pracowników handlu detalicznego zatrudnionych na stanowiskach sprzedawcy, pracownika działu warzywa i owoce, kierownika działu oraz kierownika sklepu spożywczego, którzy w swojej codziennej pracy odpowiadają za organizację i funkcjonowanie działu warzywa i owoce, jakość oferowanych produktów, ich ekspozycję oraz obsługę klientów.

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę na dziale warzywa i owoce, jak i pracowników posiadających doświadczenie zawodowe, którzy chcą rozwijać kompetencje w zakresie oceny jakości i świeżości produktów, organizacji ekspozycji, merchandisingu, ograniczania strat, prawidłowego przechowywania i rotacji towarów oraz budowania atrakcyjnej oferty działu warzywa i owoce.

Minimalna liczba uczestników

12

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

05-09-2026

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 samodzielnej organizacji pracy na dziale warzywa i owoce zgodnie ze standardami jakości, ekspozycji oraz obowiązującymi wymaganiami prawnymi. Uczestnicy zdobywają umiejętności w zakresie prawidłowej oceny jakości i świeżości produktów, przygotowywania atrakcyjnych ekspozycji wspierających sprzedaż oraz stosowania metod ograniczania strat poprzez właściwe zamawianie, przechowywanie, rotację i kontrolę towarów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia strategiczną rolę działu warzyw i owoców w strukturze obrotów sklepu oraz identyfikuje czynniki asortymentowe (jakość, sezonowość, produkty lokalne) wpływające na decyzje zakupowe klientów i budowanie przewagi konkurencyjnej.	Uczestnik wskazuje mechanizm, w jaki sposób jakość, świeżość i stała dostępność produktów na dziale świeżym budują lojalność klientów oraz napędzają ruch w pozostałych strefach sklepu. Uczestnik wskazuje korzyści wizerunkowe i ekonomiczne wynikające z terminowego wprowadzania do oferty produktów sezonowych, lokalnych oraz regionalnych. Uczestnik identyfikuje kluczowe wyróżniki atrakcyjnego stoiska warzywno-owocowego, które pozwalają placówce handlowej na zdobycie przewagi nad lokalną konkurencją.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady oceny jakości handlowej warzyw i owoców oraz wymagania dotyczące ich oznakowania.	Uczestnik charakteryzuje na podstawie cech organoleptycznych (wygląd, zapach, struktura) stopień świeżości oraz wady jakościowe wskazanych produktów. Uczestnik charakteryzuje obowiązkowe oznaczenia na etykiecie cenowej pod kątem zgodności z aktualnymi przepisami prawa handlowego. Uczestnik wskazuje właściwy sposób postępowania i zabezpieczenia towaru wybranych grup produktów o wysokim stopniu podatności na zepsucie w celu przedłużenia ich trwałości.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady merchandisingu oraz właściwej ekspozycji na dziale warzywa i owoce.	Uczestnik rozróżnia zasady prawidłowej ekspozycji owoców i warzyw wpływające na atrakcyjność stoiska oraz decyzje zakupowe klientów. Uczestnik identyfikuje działania wspierające sprzedaż produktów sezonowych, promocyjnych. Uczestnik wskazuje najczęściej występujące błędy ekspozycyjne na dziale warzywa i owoce.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zasady zarządzania zapasami, ograniczania strat oraz organizacji pracy na dziale warzywa i owoce.	Uczestnik wskazuje zasady przyjmowania dostaw, kontroli jakości, przechowywania oraz rotacji warzyw i owoców. Uczestnik wskazuje działania ograniczające straty związane z zamawianiem towaru, kontrolą stanów magazynowych, ekspozycją oraz oceną jakości produktów. Uczestnik wskazuje czynniki uwzględniane podczas sporządzania zamówień oraz zasady organizacji pracy działu na początku i końcu dnia.	Test teoretyczny

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.

Moduł 1. Znaczenie działu warzywa i owoce w wynikach sprzedaży sklepu

- rola działu warzywa i owoce w budowaniu wizerunku sklepu i generowaniu sprzedaży
- wpływ jakości, świeżości i dostępności produktów na decyzje zakupowe klientów
- znaczenie produktów sezonowych, lokalnych i regionalnych
- budowanie przewagi konkurencyjnej poprzez atrakcyjny dział warzywa i owoce

Moduł 2. Towaroznawstwo, jakość i wymagania prawne dotyczące owoców i warzyw

- podstawy towaroznawstwa warzyw i owoców
- pochodzenie, sezonowość
- rozpoznawanie jakości handlowej owoców i warzyw
- cechy świadczące o świeżości i przydatności do sprzedaży
- postępowanie z produktami szybko psującymi się
- obowiązkowe oznakowanie: kraj pochodzenia, klasa, odmiana, cena

Moduł 3. Merchandising, ekspozycja i aktywna sprzedaż na dziale warzywa i owoce

- zasady skutecznej ekspozycji owoców i warzyw
- tworzenie efektu świeżości, obfitości i atrakcyjności stoiska
- ekspozycja nowości oraz produktów sezonowych
- wykorzystanie materiałów promocyjnych na stoisku
- zasady przygotowania skutecznych promocji
- najczęstsze błędy w ekspozycji warzyw i owoców – analiza przykładów

Moduł 4. Zarządzanie zapasami, ograniczanie strat i organizacja pracy działu

- przyjmowanie dostaw i kontrola jakości produktów
- zasady przechowywania i łączenia poszczególnych grup warzyw i owoców
- rotacja towarów i zarządzanie świeżością
- ograniczanie strat poprzez: prawidłowe zamawianie, kontrolę stanów magazynowych, właściwą ekspozycję, bieżącą ocenę jakości produktów
- sporządzanie zamówień z uwzględnieniem sezonowości i sprzedaży
- organizacja pracy działu na początek i koniec dnia

Walidacja realizowana jest w formie testu teoretycznego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1. Znaczenie działu warzywa i owoce w wynikach sprzedaży w sklepie	Zajęcia	BEATA HUSZBAN	06-09-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 8 -	Przerwa	-	06-09-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 8 Moduł 2. Towaroznawstwo, jakość i wymagania prawne dotyczące owoców i warzyw	Zajęcia	BEATA HUSZBAN	06-09-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 8 -	Przerwa	-	06-09-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Moduł 3. Merchandising, ekspozycja i aktywna sprzedaż na dziale warzywa i owoce	Zajęcia	BEATA HUSZBAN	06-09-2026	11:30	13:15	01:45
6 z 8 -	Przerwa	-	06-09-2026	13:15	13:45	00:30
7 z 8 Moduł 4. Zarządzanie zapasami, ograniczanie strat i organizacja pracy działu	Zajęcia	BEATA HUSZBAN	06-09-2026	13:45	15:30	01:45
8 z 8 -	Walidacja	-	06-09-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

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

BEATA HUSZBAN

Trener sprzedaży i praktyk zarządzania w branży handlowej

Posiadam ponad 20-letnie doświadczenie zawodowe w handlu detalicznym. Przez większość tego czasu pełniłam funkcje kierownicze i menedżerskie, odpowiadając za wyniki sprzedażowe, organizację pracy zespołów oraz funkcjonowanie placówek handlowych. W ostatnich latach pracowałam jako menedżer sprzedaży, koncentrując się na realizacji celów sprzedażowych, zarządzaniu zespołami oraz poprawie efektywności działania sklepów.

Specjalizuję się w szkoleniach dla branży retail, w szczególności dla sklepów spożywczych i placówek handlowych. W pracy szkoleniowej koncentruję się na rozwijaniu praktycznych kompetencji sprzedażowych, podnoszeniu standardów obsługi klienta oraz działaniach wpływających na poprawę wyników handlowych.

Kluczowe obszary mojej specjalizacji to profesjonalna obsługa klienta w handlu, komunikacja interpersonalna w sprzedaży, psychologia zachowań klientów, merchandising oraz planowanie przestrzeni sprzedaży i ekspozycji towarów w sklepie, zwiększanie efektywności sprzedaży i wzrost obrotu sklepu, zarządzanie marżą i rentownością placówki handlowej oraz ograniczanie strat w sklepie i praca na wskaźnikach handlowych.

Wykształcenie:

Trener Biznesu – Szkoła Trenerów Metrum w Katowicach,

Trener kompetencji miękkich – Szkoła Trenerów Biznesu Master Teacher,

Psychologia w zarządzaniu (mgr), Psychologia w biznesie (studia podyplomowe), Zarządzanie zasobami ludzkimi (licencjat) – WSB Chorzów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały: poradnik eksperta - stoisko: owoce - warzywa.

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 umożliwia dostosowanie programu do standardów sprzedaży, zasad obsługi klienta oraz specyfiki pracy obowiązujących w danej firmie lub sieci handlowej.

Adres

Katowice
Katowice
woj. śląskie

Kontakt



Beata Huszban

E-mail beatahuszban@gamil.com

Telefon (+48) 698 131 217