



Instytut Szkoleń
Biznesowych
Mariusz Wiśniewski



Kurs sprzedażowy dla pracowników gastronomii

Numer usługi 2024/06/09/6504/2176230

📍 Świdnik / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 08.07.2024 do 05.08.2024

5 120,00 PLN brutto

5 120,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, pracownicy związani z pracą w gastronomii.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych w szeroko rozumianej branży gastronomii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Zwiększenie umiejętności komunikacyjnych. Efektywna komunikacja z klientem, w tym umiejętność aktywnego słuchania i zadawania właściwych pytań. Lepsze rozumienie potrzeb i oczekiwań klientów.</p>	<p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Podniesienie standardów obsługi klienta:</p> <p>Profesjonalne podejście do obsługi, w tym umiejętność radzenia sobie z trudnymi sytuacjami i reklamacji. Budowanie pozytywnych relacji z klientami.</p> <p>Zwiększenie umiejętności sprzedażowych:</p> <p>Skuteczne techniki sprzedaży Prezentowanie produktów w sposób atrakcyjny dla klienta.</p>	<p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p> <p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Poprawa umiejętności pracy w zespole:</p> <p>Skuteczna współpraca z innymi członkami zespołu. Wspieranie się nawzajem w osiąganiu celów sprzedażowych.</p> <p>Zwiększenie świadomości znaczenia sprzedaży:</p> <p>Zrozumienie roli sprzedaży w sukcesie restauracji. Świadomość wpływu indywidualnej pracy na wyniki finansowe firmy.</p>	<p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p> <p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Wprowadzenie do sprzedaży.
2. Jak rozpoznać potrzeby klienta?
 - postawy w sprzedaży – proaktywna i reaktywna,
 - motywacje klientów a decyzja o zakupie,
 - jak zwiększyć zainteresowanie ofertą.
3. Techniki sprzedaży:
 - perswazja,
 - argumentacja,
 - licytacja,
 - wykorzystanie czasu,
 - manipulacja.
4. Modele sprzedaży:
 - sprzedaż bezpośrednia, jako idealny model sprzedażowy.
5. Trudny klient:
 - jak poradzić sobie w trudnych sytuacjach,
 - jak wzbudzić jego zaufanie?
6. Analiza transakcyjna:
 - świadoma komunikacja z klientem,
 - jak z pomocą analizy transakcyjnej mieć więcej zadowolonych klientów.

7. Budowanie trwałych relacji z klientami.
8. Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej
9. Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży.
10. Trening umiejętności handlowych – warsztaty.

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz.=45 min.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do sprzedaży.	Mariusz Wiśniewski	08-07-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 10 Jak rozpoznać potrzeby klienta?	Mariusz Wiśniewski	08-07-2024	10:30	14:00	03:30
3 z 10 Techniki sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	08-07-2024	14:00	17:25	03:25
4 z 10 Modele sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	15-07-2024	08:30	12:00	03:30
5 z 10 Trudny klient	Mariusz Wiśniewski	15-07-2024	12:00	15:15	03:15
6 z 10 Analiza transakcyjna w gastronomii	Mariusz Wiśniewski	15-07-2024	16:15	17:25	01:10
7 z 10 Budowanie trwałych relacji z klientami.	Mariusz Wiśniewski	05-08-2024	08:30	09:30	01:00
8 z 10 Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej	Mariusz Wiśniewski	05-08-2024	09:30	12:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży.	Mariusz Wiśniewski	05-08-2024	12:00	13:30	01:30
10 z 10 Trening umiejętności handlowych – warsztaty + podsumowanie.	Mariusz Wiśniewski	05-08-2024	13:30	16:10	02:40

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

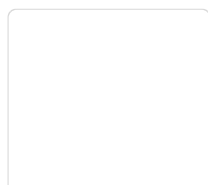
Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Hanna Żyła

Trener biznesu z zakresu szkoleń miękkich, szkoleń pracowniczych oraz rozwoju kariery. Doradca zawodowy. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy trenera z zakresu szkoleń miękkich, rozwojowych oraz pracowniczych. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwoju kadr. Wykształcenie wyższe.



2 z 2

Mariusz Wiśniewski

Posiada ponad 10 letnie doświadczenie i sukcesy zarówno w sprzedaży jak i zarządzaniu strukturami. Przeszkolił ponad 200 firm z tematyki zgodnej z tematyka szkolenia. W pracy trenera kładzie nacisk na praktyczne zastosowanie teorii i kreowanie rozwiązań własnych przez uczestników. Od 2008 wpisany na listę mediatorów sądowych ds. karnych. Chętnie dzieli się zdobytą wiedzą. Jako trener stale współpracuje zarówno z organizacjami pozarządowymi, administracją publiczną, jak i firmami szkoleniowymi z terenu całej Polski.

Absolwent filozofii i socjologii na Wydziale Filozofii i Socjologii UMCS w Lublinie, studiów podyplomowych ZZL, BHP, Doradztwo Zawodowe na WSEI w Lublinie oraz Rachunkowości na Akademii Langeo we Wrocławiu

Spędził ponad 5000 godzin (z czego ponad 2600 w ciągu ostatnich 3 lat) na sali szkoleniowej gdzie prowadził zajęcia z tematyki szkoleń miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne: materiały wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych, ćwiczeń. Materiały piśmiennicze: notatnik, długopis.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Dodatkowo w cenie szkolenia zapewniamy obiad oraz krótkie przerwy kawowe ustalone pomiędzy trenerem a uczestnikami na początku szkolenia. Informacja o przerwach będzie umieszczona na flipchardzie.

Informacje dodatkowe

Szkolenie kładzie nacisk na **praktyczne** zastosowanie narzędzi poznawanych.

Adres

ul. Olimpijczyków 26
21-040 Świdnik
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Mariusz Wiśniewski

E-mail biuro@iszb.pl

Telefon (+48) 509 221 321