



## Kurs nowoczesnych technik sprzedaży z obsługą kasy fiskalnej, terminala płatniczego - sprzedawca

Numer usługi 2024/10/14/30963/2359164

2 100,00 PLN brutto

2 100,00 PLN netto

52,50 PLN brutto/h

52,50 PLN netto/h

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

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 04.12.2024 do 12.12.2024



## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Osoby chcące rozwijać umiejętności sprzedażowe</b> – kurs dla osób, które chcą zdobyć lub poszerzyć wiedzę na temat nowoczesnych technik sprzedaży, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego.</li><li>• <b>Pracownicy branży handlowej</b> – zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą podnieść swoje kompetencje zawodowe i efektywność obsługi klienta.</li><li>• <b>Managerowie i przedsiębiorcy</b> – osoby zarządzające sklepami, które chcą wprowadzić nowe standardy sprzedaży i poprawić zarządzanie procesami handlowymi.</li><li>• <b>Osoby planujące rozpocząć pracę w sprzedaży</b> – kurs przygotowuje do podjęcia zatrudnienia w różnych placówkach handlowych, poprawiając atrakcyjność na rynku pracy.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do pracy w sprzedaży, ucząc nowoczesnych technik sprzedażowych, obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego. Uczestnicy zdobędą umiejętności efektywnej obsługi klienta, poznają zasady prowadzenia transakcji i rozliczeń. Szkolenie rozwija kompetencje sprzedażowe, organizacyjne i komunikacyjne, zwiększając konkurencyjność uczestników na rynku pracy i podnosząc jakość obsługi w placówkach handlowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży i zasady efektywnej obsługi klienta.	Uczestnik identyfikuje nowoczesne techniki sprzedaży, zna zasady obsługi klienta i potrafi dostosować podejście do różnych typów klientów.	Test teoretyczny
Obsługuje kasę fiskalną i terminal płatniczy zgodnie z przepisami.	Uczestnik poprawnie przeprowadza transakcje, rejestruje sprzedaż na kasie fiskalnej, obsługuje terminal płatniczy i rozlicza płatności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady BHP i procedury bezpieczeństwa w obsłudze sprzętu.	Uczestnik przestrzega zasad bezpieczeństwa przy obsłudze kasy i terminala, rozpoznaje zagrożenia i stosuje odpowiednie procedury.	Test teoretyczny
Komunikuje się z klientem i rozwiązuje problemy związane ze sprzedażą.	Uczestnik skutecznie nawiązuje kontakt z klientem, reaguje na reklamacje, doradza w wyborze produktów i utrzymuje pozytywną atmosferę.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje stanowisko pracy i zarządza czasem podczas obsługi klienta.	Uczestnik planuje pracę, organizuje stanowisko, minimalizuje błędy i zwiększa efektywność obsługi klientów w placówce handlowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

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

### Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjne, tj. 30 godzin zegarowych.
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.

### Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

### Harmonogram szkolenia:

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak 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. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

### 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, 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

Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży

– Rola specjalisty ds. nowoczesnych technik sprzedaży

– Analiza Trendów w Sprzedaży

Wprowadzenie do roli sprzedawcy

– Rola i zadania sprzedawcy

– Psychologia sprzedaży

## Komunikacja i umiejętności interpersonalne

- Skuteczna komunikacja
- Budowanie pozytywnego wizerunku

## Produkt i branża

- Znajomość produktu
- Branża i konkurencja

## Techniki sprzedaży

- Różne metody sprzedaży
- Zarządzanie obiekcjami klienta

## Obsługa klienta

- Zasady obsługi klienta
- Rozwiązywanie problemów klienta

## Technologie w sprzedaży

- Systemy kasy fiskalnej i terminali płatnicze
- Wykorzystanie internetu w sprzedaży

## Szkolenie produktowe

- Prezentacje produktowe
- Praktyczne ćwiczenia – symulacje rozmów sprzedażowych.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży	Mirosław Szpakowski	04-12-2024	16:00	19:45	03:45
<b>2 z 7</b> Wprowadzenie do roli sprzedawcy	Mirosław Szpakowski	05-12-2024	16:00	19:45	03:45
<b>3 z 7</b> Komunikacja i umiejętności interpersonalne/	Mirosław Szpakowski	06-12-2024	15:45	20:15	04:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 7</b> Produkt i branża/Techniki sprzedaży	Mirosław Szpakowski	09-12-2024	15:45	20:15	04:30
<b>5 z 7</b> Technologie w sprzedaży	Mirosław Szpakowski	10-12-2024	15:45	20:15	04:30
<b>6 z 7</b> Obsługa klienta/	Mirosław Szpakowski	11-12-2024	15:45	20:15	04:30
<b>7 z 7</b> Szkolenie produktowe/Efektywność sprzedaży i zarządzanie czasem	Mirosław Szpakowski	12-12-2024	15:45	20:15	04:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 100,00 PLN
Koszt usługi netto	2 100,00 PLN
Koszt godziny brutto	52,50 PLN
Koszt godziny netto	52,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mirosław Szpakowski

Politechnika Rzeszowska w Rzeszowie - Studia magisterskie (II stopnia) – Zarządzanie i marketing

Wyższa Szkoła Menedżerska & Apsley Business School in London -Doctor of Business Administration

Wyższa Szkoła Nauk Pedagogicznych w Warszawie -Studia podyplomowe – Ochrona danych osobowych i informacji niejawnych

Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie - Studia podyplomowe – Trener biznesu i rozwoju osobistego  
Od 2000 roku prowadzi szkolenia z zakresu: sprzedaż, marketing, obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa,

### Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak 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 przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

## Adres

ul. Gabriela Narutowicza 62  
20-013 Lublin  
woj. lubelskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Anna Mirosław**

**E-mail** [szkolenia.lublin@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.lublin@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 531 191 181