

Projekt „Kierunek - zawodowy sukces!” realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

## HARMONOGRAM SZKOLENIA

<b>Tytuł projektu</b>	<b>Projekt: „Kierunek – zawodowy sukces!”</b>			
<b>Nazwa szkolenia</b>	<b>Kasjer/Sprzedawca</b>			
<b>Numer grupy</b>	<b>10/KS/KZS/07/DĘBICA</b>			
<b>Ilość osób</b>	<b>12</b>			
<b>Ilość godzin szkolenia</b>	<b>Zajęcia teoretyczne 50 h Zajęcia praktyczne 70 h</b>			
<b>Miejsce organizacji szkolenia</b>	<b>The George Gastropub Raczyńskich 12a, 39-200 Dębica</b>			
<b>Termin szkolenia</b>	<b>od</b>	<b>29.07.2021</b>	<b>do</b>	<b>13.08.2021</b>

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	29.07.2021	7:30-15:30	<b>TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Nawiązywanie kontaktów handlowych Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca Mowa ciała w kontaktach handlowych Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach.	10	T/P	Łucja Szymczuch
2.	30.07.2021	7:30-15:30	<b>TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Zdobywanie zaufania klientów Tworzenie pozytywnej atmosfery Budowanie wiarygodności handlowców Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów.	10	T/P	Łucja Szymczuch

Projekt „Kierunek - zawodowy sukces!” realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

3.	02.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte Aktywne słuchanie.	10	T/P	Łucja Szymczuch
4.	03.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Stosowanie parafrazy Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Skuteczne słowa argumentacji handlowej.	10	T/P	Łucja Szymczuch
5.	04.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Język korzyści Odpieranie obiekcji klienta Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji Skuteczne przedstawienie cen Prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców Prowadzenie rozmów o cenach.	10	T/P	Łucja Szymczuch
6.	05.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Finalizowanie sprzedaży Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży Postępowanie po dokonaniu sprzedaży Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży.	10	T/P	Łucja Szymczuch
7.	06.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Wypełnienie dokumentów sprzedażowych. Wypełnianie FA VAT.	10	T/P	Łucja Szymczuch
8.	09.08.2021	7:30-15:30	<b>NEGOCJACJE CENOWE:</b> Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę Prowadzenie negocjacji cenowych.	10	T/P	Łucja Szymczuch
9.	10.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Opis techniczny kasy. Poznanie parametrów technicznych, podstawowej budowy, funkcje kasy fiskalnej.	10	T/P	Łucja Szymczuch

Projekt „Kierunek - zawodowy sukces!” realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

10.	11.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Rozpoczęcie pracy na kasie fiskalnej, Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Anulowanie sprzedaży, Anulowanie błędnie wystawionego paragonu.	10	T/P	Łucja Szymczuch
11.	12.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Udzielanie rabatów, rozliczenie kaucji. Rozliczenie kasjera.	10	T/P	Łucja Szymczuch
12.	13.08.2021	7:30-15:30	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Wydruk raportów fiskalnych, Programowanie kasy fiskalnej.	10	T/P	Łucja Szymczuch
			Egzamin wewnętrzny			
<b>ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU</b>				<b>120 h</b> (50 h teoria/ 70 h praktyka)		

7.30 – 8.15
8.15 – 9.00
5 minut przerwy
9.05 – 9.50
9.50 – 10.35
5 minut przerwy
10.40 – 11.25
11.25 – 12.10
15 minut przerwy
12.25 – 13.10
13.10 – 13.55
5 minut przerwy
14.00 – 14.45
14.45 – 15.30

Projekt „Kierunek - zawodowy sukces!” realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020  
w ramach Poddziałania 1.2.1

