

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

## HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	Projekt: „Kierunek – zawodowy sukces!”			
Nazwa szkolenia	Kasjer/Sprzedawca			
Numer grupy	11/KS2/KZS/09/DĘBICA			
Ilość osób	12			
Ilość godzin szkolenia	Zajęcia teoretyczne 50 h Zajęcia praktyczne 70 h			
Miejsce organizacji szkolenia	The George Gastropub Raczyńskich 12a, 39-200 Dębica			
Termin szkolenia	od	05.10.2021	do	26.10.2021

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć
1.	05.10.2021	8.00-16.00	<b>TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Nawiązywanie kontaktów handlowych Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca Mowa ciała w kontaktach handlowych Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach.	10	T/P
2.	06.10.2021	8.00-16.00	<b>TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Zdobywanie zaufania klientów Tworzenie pozytywnej atmosfery Budowanie wiarygodności handlowców Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów.	10	T/P

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

3.	12.10.2021	8.00-16.00	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte Aktywne słuchanie.	10	T/P
4.	13.10.2021	8.00-16.00	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Stosowanie parafrazy Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Skuteczne słowa argumentacji handlowej.	10	T/P
5.	14.10.2021	8.00-16.00	<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
6.	15.10.2021	8.00-16.00	<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
7.	18.10.2021	8.00-16.00	<b>OBSŁUGA KLIENTA:</b> Wypełnienie dokumentów sprzedażowych. Wypełnianie FA VAT.	10	T/P
8.	19.10.2021	8.00-16.00	<b>NEGOCJACJE CENOWE:</b> Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę Prowadzenie negocjacji cenowych.	10	T/P
9.	20.10.2021	7.00-15.00	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Opis techniczny kasy. Poznanie parametrów technicznych, podstawowej budowy, funkcje kasy fiskalnej.	10	T/P

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

10.	21.10.2021	8.00-16.00	<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
11.	25.10.2021	8.00-16.00	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Udzielanie rabatów, rozliczenie kaucji. Rozliczenie kasjera.	10	T/P
12.	26.10.2021	8.00-16.00	<b>OBSŁUGA KASY FISKALNEJ:</b> Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Wydruk raportów fiskalnych, Programowanie kasy fiskalnej.	10	T/P
			Egzamin zewnętrzny i wewnętrzny.		
<b>ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU</b>					

8.00 – 8.45
8.45 – 9.30
5 minut przerwy
9.35 – 10.20
10.20 – 11.05
5 minut przerwy
11.10 – 11.55
11.55 – 12.40
15 minut przerwy
12.55 – 13.40
13.40 – 14.25
5 minut przerwy
14.30 – 15.15
15.15 – 16.00

7.00 – 7.45
7.45 – 8.30
5 minut przerwy
8.35 – 9.20
9.20 – 10.05
5 minut przerwy
10.10 – 10.55
10.55 – 11.40
15 minut przerwy
11.55 – 12.40
12.40 – 13.25
5 minut przerwy
13.30 – 14.15
14.15 – 15.00