

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	13/KS3/KZS/02/ROP CZYCE/DĘBICA			
Ilość osób	11			
Ilość godzin szkolenia	Zajęcia teoretyczne 50 h Zajęcia praktyczne 70 h			
Miejsce organizacji szkolenia	Raczyńskich 12a, 39-200 Dębica			
Termin szkolenia	od	21.02.2022	do	08.03.2022

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć
1.	21.02.2022	8.00-16.00	TECHNIKI SPRZEDAŻY: Nawiązywanie kontaktów handlowych Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca Mowa ciała w kontaktach handlowych Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach.	10	T/P
2.	22.02.2022	8.00-16.00	TECHNIKI SPRZEDAŻY: 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.	23.02.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KLIENTA: Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte Aktywne słuchanie.	10	T/P
4.	24.02.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KLIENTA: Stosowanie parafrazy Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Skuteczne słowa argumentacji handlowej.	10	T/P
5.	25.02.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KLIENTA: 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.	28.01.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KLIENTA: 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.	01.03.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KLIENTA: Wypełnienie dokumentów sprzedażowych. Wypełnianie FA VAT.	10	T/P
8.	02.03.2022	8.00-16.00	NEGOCJACJE CENOWE: Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę Prowadzenie negocjacji cenowych.	10	T/P
9.	03.03.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KASY FISKALNEJ: 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.	04.03.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KASY FISKALNEJ: Rozpoczęcie pracy na kasie fiskalnej, Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Anulowanie sprzedaży, Anulowanie błędnie wystawionego paragonu.	10	T/P
11.	07.03.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KASY FISKALNEJ: Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Udzielanie rabatów, rozliczenie kaucji. Rozliczenie kasjera.	10	T/P
12.	08.03.2022	8.00-16.00	OBSŁUGA KASY FISKALNEJ: Sprzedaż towaru przez kody, Wydawanie reszty, Wydruk raportów fiskalnych, Programowanie kasy fiskalnej.	10	T/P
Egzamin zewnętrzny i wewnętrzny.			ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU	120 h (50 h teoria/ 70 h praktyka)	

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