



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach
Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020

**Harmonogram szkolenia „Obsługa kas fiskalnych z elementami technik aktywnej sprzedaży”
dla uczestników projektu:
„Szansa na lepszy start – wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy”
nr projektu POWR.01.02.02-04-0007/16**

Nazwa szkolenia		Obsługa kas fiskalnych z elementami technik aktywnej sprzedaży		
Uczestnicy szkolenia (liczba osób)		6 osób		
Lp.	Temat zajęć	Data	Godziny (od ... do ...)	Miejsce prowadzenia zajęć
1.	Budowanie kontaktów z klientem. Sprzedaż internetowa – pozycjonowanie i reklama w sieci. Telemarketing w sprzedaży.	08.11.2017r.	13.30 – 16.00	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
2.	Wyposażenie punktów handlowych. Urządzenia kasowe w punktach sprzedaży. Obowiązki podatnika w zakresie kas fiskalnych. Budowa kasy fiskalnej. Konfiguracja kas.	09.11.2017r.	9.00 – 13.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
3.	Zasady obsługi kasy. Definiowanie towarów w kasie. Wprowadzanie kasjerów. Wpłata i wypłata gotówki w kasie. Definiowanie różnych form płatności.	10.11.2017r.	9.00 – 13.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
4.	Charakterystyka i znaczenie działalności handlowej, klasyfikacja handlu. Metody sprzedaży. Elementy procesu sprzedaży. Typy klientów oraz motywacje zachowań klientów.	13.11.2017r.	8.00 – 11.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
5.	Indywidualizacja obsługi klientów. Cechy i umiejętności handlowca. Zasady prowadzenia rozmów sprzedażowych. Komunikacja interpersonalna. Sposoby aktywnego słuchania.	14.11.2017r.	11.00 – 15.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
6.	Negocjacje cenowe. Metody zdobywania klientów.	15.11.2017r.	12.45 – 16.00	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław

	Bazy potencjalnych klientów. Zdobywanie nowych rynków.			
7.	Media wspomagające sprzedaż. Aktywne pozyskiwanie klientów. Definiowanie klawiszy szybkiej sprzedaży. Wprowadzanie nagłówka w kasie. Sprzedaż towarów przez kod PLU.	16.11.2017r.	9.00 – 10.30 10.45 – 13.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
8.	Sprzedaż z wykorzystaniem czytnika kodów. Sprzedaż towarów z wykorzystaniem wagi elektronicznej. Inkaso należności. Raportowanie kasy fiskalnej. Raport kierownika.	17.11.2017r.	9.00 – 13.15	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław
9.	Sprzedaż bezpośrednia. Networking – wykorzystanie sieci kontaktów w bazie. Rozwój sprzedaży przez content marketing. Prezentacje na targach i wystawach.	20.11.2017r.	12.45 – 16.00	ul. Jacewska 164, 88-100 Inowrocław