

## HARMONOGRAM SZKOLENIA

Nazwa szkolenia	<b>„SPRZEDAWCA Z OBSŁUGĄ KASY FISKALNEJ”</b>		
Firma szkoląca	Zakład Usług Socjalnych i Edukacji Krzysztof Zaleski		
Powiat/ Miejsce organizacji szkolenia (dokładny adres)	z siedzibą przy ul. Katedralnej 5/20, 37-700 Przemyśl		
Termin szkolenia	<b>OD – DO</b>	02.08.2019	23.08.2019

Kolejny dzień kursu	Data realizacji szkolenia	Godziny realizacji szkolenia (od do)	Przedmiot/Temat	Liczba godzin szkolenia
1.	02.08.2019	8:00 – 14:00	BHP i PPOŻ w jednostce handlowej, podstawy księgowo – prawne w obrębie zawodu sprzedawca	8
2.	05.08.2019	8:00 – 14:00	Nawiązywanie kontaktów handlowych, Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca	8
3.	06.08.2019	8:00 – 14:00	Mowa ciała w kontaktach handlowych, Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach	8
4.	07.08.2019	8:00 – 14:00	Budowanie wiarygodności handlowców, Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów	8
5.	08.08.2019	8:00 – 14:00	Badanie potrzeb klienta, Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte, Aktywne słuchanie, Stosowanie parafrazy	8
6.	09.08.2019	8:00 – 14:00	Obsługa klienta, typy klientów, standardowe zachowania, sytuacje trudne, Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami, Poznanie potrzeb klientów, Umiejętność obsługi klienta, osobiście i telefonicznie	8
7.	12.08.2019	8:00 – 14:00	Sposoby ułatwiające rozumienie i odkrywanie potrzeb klientów, Skuteczne prezentowanie ofert handlowych	8
8.	13.08.2019	8:00 – 14:00	Skuteczne słowa argumentacji handlowej, Język korzyści, Skuteczne prezentowanie ofert handlowych, Odpieranie obiekcji klienta, Prowadzenie rozmów w przypadku	8

			obiekcji, Odpieranie obiekcji	
9.	14.08.2019	8:00 – 14:00	Skuteczne przedstawienie cen, Prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców, Prowadzenie rozmów o cenach, Negocjacje cenowe, Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę, Prowadzenie negocjacji cenowych	8
10.	16.08.2019	8:00 – 14:00	Finalizowanie sprzedaży, Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie, Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży, Postępowanie po dokonaniu sprzedaży	8
11.	19.08.2019	8:00 – 14:00	Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży, Podsumowanie rozmowy sprzedażowej	8
12.	20.08.2019	8:00 – 14:00	Działanie i obsługa kas fiskalnych i innych urządzeń sklepowych (wag elektronicznych, czytników kodów, itp.) oraz przepisy Ministra Finansów regulujące zastosowanie kas i innych urządzeń sklepowych w placówkach handlowo-usługowych), metkownicy, liczarki, Omówienie przepisów dotyczących polityki fiskalnej obowiązujące przepisy prawno - fiskalne w wystawianiu faktury VAT i rachunku,	8
13.	21.08.2019	8:00 – 14:00	Podstawowe przepisy o kasach, kryteria i warunki techniczne, którym muszą odpowiadać kasy fiskalne, warunki stosowania kas przez podatników, obowiązkowe informacje zawarte na paragonie, budowa, rodzaje kas, systemy kasowe, kryteria i sposób prowadzenia kontroli przez US, obowiązki kasjera.	8
14.	22.08.2019	8:00 – 14:00	Funkcje kasy. Przedstawienie obsługi kasy, włączenie i wyłączenie kasjera. Dostęp oraz poruszanie się po MENU kasy, Raporty. Omówienie zawartości raportów fiskalnych: dobowego i miesięcznego. Nauka zasad ich wytwarzania.	8

15.	23.08.2019	8:00 – 14:00	Sprzedaż. Omówienie i pokazanie sprzedaży w różnych trybach oraz konfiguracjach, anulowanie paragonu, wypłata z kasy oraz zamknięcie zmiany. Dodatkowo pokazanie sprzedaży wiązana, omówienie tematyki opakowań zwrotnych oraz rabatów i narzutów. Poznanie podstawowej funkcjonalności programu sprzedażowego, wystawienie paragonu fiskalnego, wystawianie faktury VAT; dokonanie sprzedaży w oparciu o program, tworzenie i drukowanie dokumentów wewnętrznych firmy (FV, WZ, KP), prowadzenie magazynu, tworzenie baz danych towarów i kontrahentów.	8