

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

Placówka realizująca kurs: Centrum Edukacji w Iławie

Numer projektu: FEWM.07.07-IP.01-0012/25

Tytuł projektu: Nowe Perspektywy Zawodowe

Nazwa szkolenia zawodowego/kursu: Pracownik działu sprzedaży

Nr kursu: 9/213/2026

Uczestników: 1 w tym kobiet: 0, mężczyzn: 1

Termin realizacji: 14.08.2026-20.08.2026

1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu)
14.08.2026	08:00-08:45	Prawa i obowiązki pracowników i pracodawców w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz odpowiedzialności za naruszenie przepisów i zasad bhp, ochrony pracy kobiet i młodocianych.	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Wypadki przy pracy i choroby zawodowe, świadczenia z nimi związane. Profilaktyka ochrony zdrowia pracowników.	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Ocena ryzyka zawodowego: cel dokonywania oceny; dla jakich stanowisk pracy jest dokonywana ocena i kto jej dokonuje; opis metody oceny ryzyka stosowanej w firmie; karta oceny ryzyka – ryzyko początkowe, końcowe, akceptowalne; jak powinien korzystać z karty oceny ryzyka pracodawca a jak pracownik; którego stanowiska pracy ocena dotyczy; stosowane w firmie zabezpieczenia dla ograniczania skutków poszczególnych zagrożeń.	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA	
	10:25-11:10	Wewnętrzne i obowiązujące w firmie uregulowania dotyczące zagadnień bhp, np.: zdarzenia potencjalnie wypadkowe – sposób, cel zgłaszania i analizowania; System Zarządzania Bezpieczeństwem Pracy, inne zapisy w układzie zbiorowym pracy, regulaminie pracy czy obowiązujących procedurach uszczegóławiające lub rozszerzające wymagania przepisów ogólnych.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Porządek i czystość w miejscu pracy - ich wpływ na zdrowie i bezpieczeństwo pracownika: sposób składowania dokumentów i materiałów biurowych, komputer - osadzający się na ekranie monitora kurz powodujący pogorszenie ostrości obrazu; mokra, śliska podłoga stwarzająca zagrożenie poślizgnięcia i upadku; pozaginane wykładziny – zagrożenie potknięcia i upadku; porozciągane przedłużacze elektryczne – zagrożenie potknięcia i upadku; przedmioty poustawiane na górnych krawędziach szaf, regałów mogące spadać, itp.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Szczegóły dotyczące organizacji stanowisk pracy wyposażonych w monitory ekranowe i ich wpływ na zdrowie obsługujących a również na zdrowie współpracowników (odległości do sąsiednich stanowisk pracy od tylnej ścianki monitora).	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA	



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



14.08.2026	13:10-13:55	Postępowanie w razie wypadku: obowiązki poszkodowanego i świadka wypadku, sposób zgłaszania wypadku, zabezpieczenie miejsca wypadku, powiadamianie - telefony alarmowe.	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Zasady udzielania pomocy: ocena stanu zdrowia poszkodowanego - kontrola czynności życiowych; sztuczne oddychanie; zewnętrzny masaż serca; urazy oka; urazy kręgosłupa; tamowanie krwawień; złamania; poparzenia termiczne i chemiczne; porażenia prądem elektrycznym; zasłabnięcia; ewakuacja z miejsca zagrożenia.	14-200 Iława, Karaś 44A
17.08.2026	08:00-08:45	Podstawy działania biura	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Zasady działania urządzeń biurowych	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Zadania jakie są postawione dla sekretariatu	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA	
	10:25-11:10	Techniki sporządzania różnych dokumentów biurowych	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Organizacja obiegu dokumentów	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Przyjmowanie korespondencji	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA	
	13:10-13:55	Klasyfikacja i archiwizacja dokumentów	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Korespondencja biurowa	14-200 Iława, Karaś 44A
18.08.2026	08:00-08:45	Rozmowy telefoniczne z klientem, kontrahentem	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Przyjmowanie interesantów w biurze	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Czynniki ekonomiczne. Czynniki marketingowe.	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA	
	10:25-11:10	Czynniki „ludzkie”, relacyjne, które należy brać pod uwagę przy ocenie klienta i budowaniu standardów. Mierniki i kryteria oceny klientów	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Jak się przygotować. Cele- szanujesz czas swój i klienta. Częstotliwość spotkań z klientem.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Jakie działania należy podejmować u klientów (informowanie, merchandising, szkolenie personelu), częstotliwość tych działań, standardy działań. Jakie informacje należy zbierać u klientów.	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA	
	13:10-13:55	Jak budować relacje. Jak się zachowywać u klientów. Jak zbierać informację u klientów.	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Jak prezentować produkt. Jak zamykać wizytę.	14-200 Iława, Karaś 44A
19.08.2026	08:00-08:45	Co to znaczy dobry merchandising?	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Standardy merchandisingowe.	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Raportowanie sprzedaży.	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA	



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



19.08.2026	10:25-11:10	Analiza wizyty i współpracy z klientem.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Osobowość. Kim jestem? Mosty i bariery tkwiące w typach osobowości.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Typologia klienta- nowe spojrzenie. Charakterystyczne cechy poszczególnych typów. Mocne i słabe strony poszczególnych typów. Wygląd, gesty, mimika twarzy, głos – jako kryteria rozpoznania poszczególnych typów klienta.	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA	
	13:10-13:55	Co to są meta programy? Autorytet wewnętrzny i zewnętrzny.	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Unikanie i dążenie. Jak wykorzystać meta programy do przychylnej nam decyzji.	14-200 Iława, Karaś 44A
20.08.2026	08:00-08:45	Co to jest raport? Na czym naprawdę polega dopasowanie.	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Werbalne, niewerbalne aspekty dopasowania i ich wpływ na sprzedaż. Dopasowanie słów, budowy wypowiedzi, stylu bycia.	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Reguły wywierania wpływu.	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA	
	10:25-11:10	Mechanizmy wpływu, na które szczególnie mogą być podatni klienci o różnych typach.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Potrzeby i oczekiwania poszczególnych „typów”.	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Czym jest asertywność?	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA	
	13:10-13:55	Asertywna prośba. Asertywna odmowa.	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Techniki przyjmowania krytyki.	14-200 Iława, Karaś 44A



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

