

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

Placówka realizująca kurs: Centrum Edukacji w Olsztynie

Numer projektu: FEWM.07.08-IP.01-0018/24

Tytuł projektu: Nowe umiejętności - większe możliwości

Nazwa szkolenia zawodowego/kursu: Sprzedawca z obsługą kasy fiskalnej

Nr kursu: 1/212/2026

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

Termin realizacji: 18.06.2026-21.06.2026

1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Wykładowca	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejsowość, ulica, nr lokalu)
18.06.2026	16:00-16:45	Rola sprzedawcy jako doradcy i partnera klienta	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:45-17:30	Kluczowe zmiany w zachowaniach konsumenckich	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:30-17:35	PRZERWA		
	17:35-19:05	Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż konsultacyjna	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:05-19:10	PRZERWA		
	19:10-19:55	Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż konsultacyjna	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:55-20:40	Techniki miękkie vs. techniki twarde	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
19.06.2026	09:00-09:45	Podstawowe ustawy i rozporządzenia Ministerstwa Finansów dotyczące obowiązku prowadzenia ewidencji sprzedaży przy zastosowaniu kas rejestrujących.	Wieleba Janusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:45-10:30	Sprzedaż w różnych trybach i konfiguracjach. Anulowanie paragonu. Korekta błędnie wprowadzonych pozycji. Zwroty towarów. Udzielanie rabatów, upustów.	Wieleba Janusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:30-10:35	PRZERWA		
	10:35-10:58	Raporty z kasy fiskalnej: raport dobowy (zerujący), raport miesięczny, raport roczny.	Wieleba Janusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:58-11:21	Dokumenty kasowe i sposób ich przechowywania - paragon fiskalny, faktura.	Wieleba Janusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:21-11:26	PRZERWA		
20.06.2026	11:26-12:56	Praktyczna obsługa kasy fiskalnej: sprzedaż w różnych trybach i konfiguracjach, anulowanie paragonu, korekta błędnie wprowadzonych pozycji, zwroty towarów, udzielanie rabatów, upustów, wydruk raportów kasowych.	Wieleba Janusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:00-08:45	Prezentacja oferty szyta na miarę	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Reagowanie na obiekcje i wątpliwości	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-10:20	Zamknięcie sprzedaży	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:20-11:05	Opieka posprzedazowa i budowanie lojalności	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-12:40	Projektowanie procesu sprzedaży dopasowanego do klienta - segmentacja klientów i dostosowanie stylu komunikacji	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
12:40-13:00	PRZERWA			

20.06.2026	13:00-13:45	Analiza motywatorów zakupowych	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:45-14:30	Personalizacja oferty i przewagi konkurencyjne	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-14:35	PRZERWA		
	14:35-15:20	Trudny klient, czyli kto – typy osobowości. Różnica między „trudnym klientem” a „trudną sytuacją z klientem. Definicja trudnej sytuacji. Identyfikacja i analiza dotychczasowych metod. Mapa empatii klienta	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	15:20-16:05	Komunikat „JA”. Asertywna odmowa. Agresja, uległość, asertywność.	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
21.06.2026	08:00-08:45	Radzenie sobie z emocjami i stresem w trudnej sytuacji. Emocje – definicja, natura. Stres – rodzaje, skala stresu społecznego. Praca z intencją. Ćwiczenie.	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Nauka skutecznych technik radzenia sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-10:20	Podstawowa terminologia z zakresu obsługi kas fiskalnych: kasa fiskalna, paragon fiskalny, terminal płatniczy, raport fiskalny.	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:20-11:05	Techniki perswazyjne, SPIN Selling, metoda AIDA, metoda Sandlera	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-11:55	Techniki storytellingu i ich wpływ na decyzje zakupowe	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:55-12:40	Analiza potrzeb klienta jako fundament sprzedaży konsultacyjnej	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:00	PRZERWA		
	13:00-13:45	Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:45-14:30	Budowanie relacji i zaufania	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-15:15	Diagnoza potrzeb klienta (pytania otwarte, aktywne słuchanie)	Pieciul Agata	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

