

PROGRAM NAUCZANIA

Szkolenie: „Obsługa sprzedaży z obsługą kasy fiskalnej”

Projekt: DROGOWSKAZ – kierunek na pracę. Aktywizacja społeczno – zawodowa mieszkańców wschodniej wielkopolski”

Lp.	Nazwa zajęć	Ilość godzin	Godzin teoretycznych	Godzin praktycznych
1	Przepisy bhp. Rola i cechy sprzedawcy. Etapy sprzedaży.	12	12	0
2	Pozyskiwanie nowych klientów. Motywy zakupów.	12	6	6
3	Negocjacje handlowe.	12	4	8
4	Trudny klient. Zasady souvrir vivre w sprzedaży.	12	6	6
5	Dokumentacja handlowa.	24	8	16
6	Plany sprzedażowe.	12	6	6
7	Reklama i marketing.	18	10	8
8	Budowa kasy.	6	6	0
9	Przepisy prawne regulujące warunki stosowania kas fiskalnych.	12	12	0
10	Rodzaje operacji wykonywanych na kasach fiskalnych – zajęcia praktyczne.	18	0	18
11	Zasady obsługi funkcji kasy.	12	0	12
łącznie		150	70	80

Cele kształcenia i sposób ich osiągnięcia:

- Poznanie zasad i norm higieny i bezpieczeństwa pracy na stanowisku sprzedawcy
- Poznanie podstawowych definicji w zawodzie sprzedawcy oraz stanowisk w jego obrębie
- Charakterystyka czynności wykonywanych przez sprzedawcę podczas wykładów oraz ćwiczeń
- Poznanie rodzajów klientów na podstawie wykładów i ćwiczeń
- Poznanie dokumentacji sprzedażowej i po-sprzedażowej. Sporządzenie dokumentacji -zadania praktyczne indywidualne
- Prawidłowe organizowanie inwentaryzacji
- Sporządzanie planów sprzedażowych oraz analizy sprzedaży
- Sporządzanie oferty sprzedażowej na podstawie ćwiczeń indywidualnych i pracy z komputerem.
- Prawidłowe reprezentowanie firmy w wydarzeniach branżowych. Prezentacja indywidualna i zespołowa wybranego produktu/usługi/tematyki.
- Charakterystyka sprzedaży internetowej. Na podstawie ćwiczeń indywidualnych z wykorzystaniem Internetu.
- Poznanie przepisów prawnych regulujących warunki stosowania kas fiskalnych.
- Poznanie budowy i zasad działania oraz podziału urządzeń fiskalnych
- Wykonywanie czynności związanych ze sprzedażą na kasach fiskalnych oraz z wymianą papieru.
- Obsługa terminala płatniczego i wykonywanie raportów.
- Przyjmowanie reklamacji lub zwrotu.

Metody kształcenia:

- Zajęcia praktyczne
- Zadania w programie magazynowo- finansowym
- Wykład oraz dyskusja
- Burza mózgów
- Praca indywidualna
- Praca zespołowa
- Case

Środki i materiały dydaktyczne:

- Tablica multimedialna,
- projektor,
- komputer,
- multimedialne programy komputerowe (Power point), program sprzedażowy, MS Office,
- Internet,
- karty pracy,
- zdjęcia.

Wykaz literatury:

1. B. Rączkowski, *BHP w praktyce*, wyd. ODDK 2019
2. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy
3. I. Krejca-Pawski, *Sprzedaż. Tylko sprawdzone techniki*, wyd. Edgar
4. B. Tracy, *Psychologia sprzedaży*, MT Biznes
5. Opracowanie zbiorowe, Ł. Kępiński, M. Kordowski, *Marketing internetowy. Nowe możliwości, nowi klienci, nowe rynki*, wyd. Poltext
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30.04.2019 r. w sprawie kas rejestrujących
7. Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 28.05.2018 r. w sprawie kryteriów i warunków technicznych, którym muszą odpowiadać kasy rejestrujące.

Efekty kształcenia – Uczeń potrafi:

1. Omówić rolę i cechy profesjonalnego sprzedawcy
2. Przeanalizować rynek i oferty konkurencji
3. Rozpoznać potrzeby i typy klientów
4. Pozyskiwać nowych klientów
5. Radzić sobie z trudnym klientem
6. Wymienić zasady *souvenir vivre* w sprzedaży
7. Prowadzić negocjacje handlowe
8. Sporządzać dokumentację handlową
9. Analizować skuteczność prowadzonych działań marketingowych
10. Sporządzać plany sprzedażowe
11. Omówić obowiązujące przepisy prawne oraz przepisy prawno - fiskalne
12. Przyjmować zwroty i reklamacje
13. Wystawiać faktury VAT i rachunki
14. Wymienić elementy budowy, podział, a także zasady działania urzędów fiskalnych
15. Dokonać sprzedaży z wykorzystaniem kodów kreskowych, na kodach towarowych oraz przy pomocy urzędów wspomagających sprzedaż



16. Sporządzać dokumentację i wykonywać raporty (pieczętka podmiotu certyfikującego)
17. Dokonać sprzedaży na kasach fiskalnych oraz obsługiwać terminal kart płatniczych
18. Wykonać czynności związane z wymianą pa