



## Profil kursu:

### 'Opiekun towarów i usług'

#### Dla kogo:

Szkolenie dla osób o statusie bezrobotny w zakresie powoływania, działania i prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej.

Statutowy cel podmiotu: „...szybsze zwiększenia obrotów handlowych w placówkach...”,

Realizacja działań: usługi,

- Wspierania sprzedaży towarów poprzez opracowywanie koncepcji skutecznych form promocji i reklamy w placówkach handlowych.

#### Cel szkolenia:

Nabywanie wiedzy i umiejętności w prowadzeniu własnej firmy w obszarze usług dotyczących intensyfikacji sprzedaży produktów poprzez promocję sprzedaży, wykorzystanie technik merchandising'owych oraz właściwą obsługę klienta.

#### Korzyści:

wg 6 zapytań dla 8 kursów zawodowych.

#### Program szkolenia:

1. MERCHANDISING i wprowadzenie do PROMOCJI SPRZEDAŻY  
Koncepcja marketingu i marketingu- mix
  - Zasady i funkcje marketingu
  - Wewnętrznie zintegrowana struktura marketingu w placówce
  - Sposoby komunikowania się placówki z otoczeniem
  - Jakość usługi handlowej
2. Istota merchandisingu:
  - Podstawowe zasady merchandisingu
  - Zakres działań i dobór środków merchandisingowych,
  - Jakościowa strategia kształtowania asortymentu sprzedażowego,
  - Wykorzystanie POSM, komunikacja z konsumentem,
  - 'Walka' dostawców o półkę – kto jest sprzymierzeńcem sprzedawcy?
3. Merchandisingowe podstawy zarządzania przestrzenią sprzedażową
  - Promocja sprzedaży jako instrument marketingu - identyfikacja grupy docelowej; badania, źródła informacji, przejęcia grup konsumentów,
  - Sprzedaż premiowa; cele, efekt marketingowy, rentowność,
  - Zasady poruszania się klientów w sklepie
  - Miejsca dobrej sprzedaży w sklepie
  - Techniki wystawiennicze w tym ekspozycje dodatkowe
  - Zwiększenie postrzegalności produktów,
4. Zachowania nabywców na rynku – produkty wybierane:
  - Wykorzystanie przestrzeni wokół kas,
  - Procesy decyzyjne nabywców,
  - Rola rodziny w wyborze produktów,
  - Jak budować lojalność klienta przez ekspozycje,
  - Elementy zarządzania kategoriami.
  - Złote zasady merchandising'u
  - Kreacja 10 reguł merchandisingu – ćwiczenie podsumowujące.
5. Uwarunkowania systemowe i prawne podmiotu.
  - a) Rejestracja Spółdzielni.
    - Organy rejestrowe spółdzielni.
    - Inne Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej przez spółdzielnię.
    - Prawa i obowiązki członków Spółdzielni.
    - Przekształcanie spółdzielni.
  - b) Rachunkowość i zarządzanie finansami przedsiębiorstwa.
    - Podstawy rachunkowości.
    - Rachunek kosztów działalności spółdzielni jako przedsiębiorstwa.
    - Polityka cenowa spółdzielni.

#### METODOLOGIA:

Mini wykłady, dyskusje sterowane, praca własna uczestników; indywidualna, lub 5 osobowych zespołach. Z ćwiczeń podsumowujących: projekt promocji detalicznej trzech zespołów i prezentacja tego projektu.

FORMA MATERIAŁÓW SZKOLENIOWYCH w 152 h/l: harmonogram realizowany przez 2 m-ce.

Materiały dydaktyczne dla uczestników zarówno w formie:

- skryptu (prezentacja PowerPoint)

- tworzenia własnych notatek dla potrzeb oceny z przyswojenia nowych kompetencji.

