



Projekt „PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO- kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy”, realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO - kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy			
Nazwa szkolenia	KURS Z ZAKRESU PR, REKLAMY MARETINGU I SPRZEDAŻY			
Numer grupy	3/PRRMS/03/2019			
Ilość osób	14			
Ilość godzin szkolenia	Zajęcia teoretyczne 51 h Zajęcia praktyczne 49 h			
Miejsce organizacji szkolenia	Ul. Igielna 9, 38-200 Jasło			
Termin szkolenia	od	14.03.2019	do	28.03.2019

Projekt „PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO- kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy”, realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	T	P	Prowadzący
1.	14.03.2019	8.30-15.30	Podstawy marketingu i rola zarządzania. Czym jest marketing, rola marketingu, potrzebne definicje, marketing-mix, określenie roli zarządzania, segmentacja rynku, sztuka słuchania nabywcy, hierarchia potrzeb a stopa życiowa, proces podejmowania decyzji zakupu.	8		Łucja Szymczuch
2.	15.03.2019	8.30-15.30	Plan marketingowy w przedsiębiorstwie – cele, strategię i wdrażanie. Na czym polega planowanie, cele marketingowe, analiza SWOT i inne instrumenty analizy, opracowanie strategii i środki jej realizacji Cena i strategię ceny. Analiza konkurencji. Cena a jakość, czynniki wpływające na cenę, metody ustalania ceny, miejsce dla konkurencji w budowaniu strategii firmy, wybór strategii funkcjonowania na rynku. Dystrybucja. Kanały dystrybucji, budowanie sieci dystrybucji, franchising – czym jest i jak wiele może być z niego korzyści, logistyka – zarządzanie dystrybucją.	6	2	Łucja Szymczuch
3.	16.03.2019	8.30-15.30	Promocja. Merchandising i promocje cenowe, sprzedaż bezpośrednia, sponsoring Produkt i rynek. Cykl życia produktu, zarządzanie asortymentem i produktem, wprowadzanie na rynki nowych produktów, strategia budowania marki, znaczenie marki, serwis i obsługa po sprzedaży	6	2	Łucja Szymczuch
4.	18.03.2019	8.30-15.30	Reklama a public relations. Reklama i współpraca z agencjami reklamowymi, public relations – współpraca z mediami, gdzie kończy się public relations, a zaczyna reklama, Prawo reklamy – co wolno, a co jest zakazane na rynku reklamowym.	6	2	Łucja Szymczuch
5.	19.03.2019	8.30-15.30	Merchandising jako skuteczna technika marketingu handlowego Narzędzia skutecznego merchandisingu Klient vs. czynniki wpływające na sprzedaż w sklepie – co decyduje o zakupie? Etapy w osiągnięciu partnerstwa z klientem w ramach projektów merchandisingowych	4	4	Łucja Szymczuch

Projekt „PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO- kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy”, realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

6.	20.03.2019	8.30-15.30	<p>"System obsługi klienta"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relacje z klientem • Zasady obsługi klienta • Typologia klienta • Projektowanie systemu obsługi klienta <p>Obsługa klienta kluczowego</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charakterystyka i identyfikacja klienta kluczowego • Analiza biznesowa klienta kluczowego • Czynniki sukcesu w obsłudze kluczowego klienta • Strategie i zasady współpracy z kluczowymi klientami 	6	2	Łucja Szymczuch
7.	21.03.2019	8.30-15.30	<p>Techniki sprzedaży</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przygotowanie do sprzedaży • Proces skutecznej sprzedaży bezpośredniej • Obsługa posprzedażowa klientów <p>Prezentacja handlowa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obszary i kroki przygotowania do prezentacji • Techniki komunikacyjne przydatne w sprzedaży 	2	6	Łucja Szymczuch
8.	22.03.2019	8.30-15.30	<p>Elementy negocjacji handlowych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obszary i kroki przygotowania do negocjacji • Zdobywanie informacji o kliencie • Techniki komunikacyjne przydatne w negocjacjach • Strategie negocjacyjne: różni klienci - różne cele i strategie <p>Informatyczne systemy zarządzania relacjami z klientem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filozofia CRM - lojalny klient podstawą rozwoju firmy • Systemy informatyczne CRM, Contact Center, E-commerce- element strategii firmy • Podstawowe błędy przy realizacji projektów CR 	4	4	Łucja Szymczuch

Projekt „PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO- kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy”, realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

			<p>Obsługa kas fiskalnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> Wprowadzenie do terminologii fiskalnej, omówienie podstawowych ustaw i rozporządzeń Omówienie przepisów dotyczących polityki fiskalnej Podstawowe przepisy o kasach, kryteria i warunki techniczne 			
9.	23.03.2019	8:30-15:30	<ul style="list-style-type: none"> BHP i ppoż. przy obsłudze kasy fiskalnej: podstawowe przepisy BHP i ppoż. w obsłudze urzędzeń fiskalnych, Opis techniczny kasy. Poznanie parametrów technicznych, podstawowej budowy, Funkcje kasy fiskalnej, urządzenia fiskalne w małych placówkach handlowo-usługowych, urządzenia fiskalne w średnich i dużych sklepach, 	6	2	Łucja Szymczuch
10.	25.03.2019	9.00-15.15	<ul style="list-style-type: none"> podstawowe pojęcia dotyczące kas fiskalnych, Raporty. Omówienie zawartości raportów fiskalnych: dobowego i miesięcznego. Nauka zasad ich wytwarzania, 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 WF-Mag, 	2	5	Łucja Szymczuch
11.	26.03.2019	9.00-15.15	<ul style="list-style-type: none"> obowiązki sprzedawcy, prawidłowy paragon, faktury VAT, sytuacje awaryjne, Ćwiczenia, Poznanie budowy kasy i funkcjonalności różnych urzędzeń fiskalnych oraz innych urzędzeń do nich podłączanych, 	1	6	Łucja Szymczuch

Projekt „PODKARPACKIE CENTRUM ROZWOJU ZAWODOWEGO- kompleksowy program aktywizacji osób do 29 roku życia na podkarpackim rynku pracy”, realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1

12.	27.03.2019	9.00-15.15	<ul style="list-style-type: none"> • Rozpoczęcie pracy na kasie fiskalnej, • Sprzedaż towaru przez kody, • Wydawanie reszty, • Anulowanie sprzedaży, <p>Anulowanie błędnie wystawionego paragonu,</p>		7	Łucja Szymczuch
13.	28.03.2019	9.00-15.15	<ul style="list-style-type: none"> • Rozliczanie kaucji na kasie fiskalnej, • Raporty kas fiskalnych czytających i zerujących: omówienie i wydruk, • Sprzedaż przy użyciu czytnika, • Sprzedaży przy użyciu wagi elektronicznej, • Płatność przy użyciu terminala płatniczego, • Wystawianie faktur i rachunków z paragonu, 		7	Łucja Szymczuch
			RAZEM	51	49	