

SPRZEDAŻ I MERCHANDISING NA STOISKACH MIĘSNO – WĘDLINIARSKICH

Czas trwania szkolenia: 8h

Cel szkolenia

Przekazanie uczestnikom wiedzy Aktywnej Obsługi Klienta, czyli wskazanie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu Obsługi Klienta w handlu detalicznym branży FMCG ze szczególnym naciskiem na Sprzedaż Dodatkową, Sprzedaż Wiązaną, Powitanie i Pożegnanie Klienta oraz Wygląd zewnętrzny Sprzedawców.

Metodyka szkolenia:

Zajęcia są prowadzone w formie interaktywnej, z wykorzystaniem następujących metod szkoleniowych:

- Warsztat szkoleniowy.
- Mini wykład.
- Ogrywanie ról.
- Praca przy ladzie mięsnej i wędliniarskiej – projektowanie planogramu,
- Praca zespołowa.
- Analiza studiów przypadków.

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- Prezesów i Członków Zarządów Spółdzielni,
- Właścicieli sklepów,
- Kierowników Sklepów,
- Sprzedawców ze stoisk mięsno - wędliniarskich

W toku zajęć uczestnicy dowidzą się:

1. Znajomość mięsa drobiowego, wieprzowego i wołowego,
2. Projektowanie i wdrażanie planogramów lada mięsnej i wędliniarskiej, w oparciu o zasadę WISA
3. Efektywnego układania towaru w ladzie,
4. Metody minimalizowania strat i ubytków w kategorii misa i wędlin,
5. Wykorzystanie dekoracji w ladzie – wskazanie na zagrożenia i szanse w tym zakresie,
6. Opracowanie efektywnej i powtarzalnej diagnozy potrzeb do Klienta niezdecydowanego.

W celu zweryfikowania zdobytej wiedzy Uczestnicy na koniec zajęć wypełnią test z zakresu:

1. Rozpoznawania mięsa wołowe,
2. Rozpoznawania mięsa wieprzowego,
3. Znajomości zasady WISA,
4. Zasad związanych z wyglądem zewnętrznym Profesjonalnego Sprzedawcy na Stoisku mięsno wędliniarskim

Wszystkie ww. obszary Uczestnicy rozpoznają na poziomie minimum 70%, co oznacza, że zdobędą minimum 70% punktów.

Szkolenie zostanie przeprowadzone z zastosowaniem Cyklu Kolba jako efektywnej metody kształcenia dorosłych. Uczestnicy szkolenia posiadają nabyte znacznie wcześniej idee, koncepcje i poglądy, zaś zadaniem trenera będzie odniesienie się do tego potencjału i optymalne wykorzystanie go. Według Davida Kolba, by mieć daną umiejętność, należy przejść przez cztery etapy uczenia się.

1. Pierwszy etap – dotyczy doświadczeń uczącego się. Uczestnicy szkolenia uczą się i patrzą na swoje działania. Głównym zadaniem trenera jest tworzenie sytuacji oraz zadań, dzięki którym osoby szkolone wyciągną wnioski i wybiorą, te które były najskuteczniejsze.
2. Drugim etapem jest refleksja. Uczestnicy wyrażają swoje opinie i wnioski, a także rozmawiają ze sobą. Przez refleksję uświadamiają sobie co jest odpowiedzialne za zachowania ludzi, cele i skuteczność szkolenia.
3. Trzeci etap to teoria. Ta część cyklu należy w dużej części do trenera, ale szkoleni też mogą brać w tym udział i dzielić się swoimi doświadczeniami. Szkolący powinien podsumować wnioski, ocenić je i znaleźć odpowiednik w teorii.
4. Czwarty, ostatni etap - to zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce pod okiem Trenera, który poprawia niektóre błędy. W tej fazie uczestnicy odgrywają role. Uczący mają pewne umiejętności, świadomie zmieniają swoje działania i wykorzystują nową wiedzę, sprawdzając, czy zastosowane teorie rozwiążą dany problem.

Program Szkolenia

Zakres tematyczny	Metodologia zajęć
<p>1. MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ogólna charakterystyka mięsa wołowego i wieprzowego, - Szczegółowe omówienie poszczególnych elementów półtuszy wołowej i wieprzowej: <ul style="list-style-type: none"> • sposoby krojenia (formowania), • przydatność kulinarna, • warunki przechowywania i terminy ważności, 	<p><i>Dyskusja,</i></p> <p><i>Ćwiczenia indywidualne i grupowe,</i></p> <p><i>Odgrywanie ról przed kamerą,</i></p> <p><i>Ćwiczenia praktyczne</i></p>
<p>2. MIĘSO DROBIOWE I WĘDLIONY,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku, - Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe, - Warunki przechowywania i terminy ważności, - Sposoby porcjowania, 	<p><i>Dyskusja,</i></p> <p><i>Ćwiczenia indywidualne i grupowe,</i></p> <p><i>Odgrywanie ról przed kamerą,</i></p> <p><i>Ćwiczenia praktyczne</i></p>
<p>2. MIĘSO WOŁOWE I WIEPRZOWE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Szczegółowe omówienie poszczególnych elementów półtuszy wołowej i wieprzowej, - Minimalizowanie ubytków w ładzie 	
<p>3. MIĘSO DROBIOWE I WĘDLIONY,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku, - Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe, - Sposoby minimalizowania ubytków,, 	
<p>4. WĘDLIONY,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ogólny asortyment drobiu i wędlin dostępnych na polskim rynku, - Możliwości wykorzystania pod względem kulinarnym i walory smakowe, - Sposoby minimalizowania ubytków, 	

MERCHANDISING

4. **Zagospodarowanie powierzchni w płaszczyźnie pionowej w chłodniach,**
 - Pułapki asortymentowe wpływające na ekspozycję towarów świeżych w sklepie /głębokość i szerokość/,
 - Podział stref chłodni według intensywności sprzedaży,
 - Ekspozycja pionowa - schemat blokowy w asortymencie mięs, wędlin i serów,
 - Kryteria doboru i ekspozycji towarów przy zastosowaniu ekspozycji pionowej,
 - Prezentacja pionowa grup towarowych – przykłady – „Sklep Rabat”,

5. **Jak przyciągnąć wzrok klienta i zwiększyć obrót na mięsie i wędlinach?**
 - sposoby oddziaływania na kupującego poprzez ekspozycję mięsa, wędlin,
 - kolory, światło i „cienie” w ekspozycji mięsa, wędlin ,
 - sposoby zwiększania sprzedaży poprzez dostosowanie ekspozycji towarów do potrzeb klienta,
 - jak w praktyce wykorzystać zasady rządzące zachowaniem klientów w sklepie,
 - czym jest zarządzanie kategorią dla detalisty, praktyczne zastosowanie BLOKU KRZYŻOWEGO,
 - jak w praktyce detalista może korzystnie dla siebie stosować zarządzanie kategorią – czyli jak zwiększyć obrót w subkategorii mięso, wędliny,
 - jak wykorzystywać działania merchandisingowe dostawców unikając chaosu w chłodni,

TECHNIKI SPRZEDAŻY MIESA, WĘDLIN I SERÓW

Metodologia zajęć

Dyskusja,

Ćwiczenia indywidualne i grupowe,

Ćwiczenia praktyczne

Dyskusja,

Ćwiczenia indywidualne i grupowe,

Ćwiczenia praktyczne

Metodologia zajęć

6. **Aktywna sprzedaż – czyli jak nie podawać, a sprzedawać?**
- Dlaczego tracimy klientów – jakie są słabości hipermarketów – mięso i wędliny?
 - Profesjonalizm w zachowaniu sprzedawców na stoiskach lądowych,
 - Czego wymagają klienci od sprzedawcy serów i masarza?
 - Proces zakupu jako podejmowanie decyzji – DIAGNOZA POTRZEB:
 - Kiedy stosować pytania otwarte, a kiedy zamknięte?
 - Zasada CECHA – ZALETA – KORZYŚĆ,
 - Zasada lejka w diagnozie potrzeb,
 - Co to znaczy sprzedaż KORZYŚCI – zamknięcie sprzedaży?
 - Aktywna sprzedaż w zachowaniu sprzedaży
 - Identyfikacja kluczowych motywów zakupu – typologia klientów,
 - Prezentacja towaru i argumentacja sprzedaży,
 - SPRZEDAŻ WIAZANA jako naturalna kontynuacja procesu sprzedaży na stoiskach mięsnych i nabiałowym,

Dyskusja,

Ćwiczenia indywidualne i grupowe,

Odgrywanie ról przed kamerą,

Ćwiczenia praktyczne

Trener Robert Staszkiwicz



Trener z dwudziestoletnim doświadczeniem w sprzedaży, zakupach i szkoleniach. Doświadczenie sprzedażowe zdobywał w amerykańskiej firmie dystrybucyjnej McLane Polska, gdzie pracował jako Handlowiec, Regionalny Menadżer Sprzedaż, Trener i Menadżer ds. Rozwoju Sieci Handlowej IGA. Przez dwa lata, na stanowisku Dyrektor ds. Handlu i Marketingu odpowiadał za wdrażanie strategii marketingowej, negocjacje z dostawcami, rozwój sieci franczyzowej Euro Sklep. Szkoleniami zajmuje się od 2000 roku prowadząc szkolenia dla działów handlowych, działów zakupów, i działów marketingu w firmach produkcyjnych, dystrybucyjnych i w sieciach handlowych.

Pasje zawodowe

Specjalizuję się między innymi w sprzedaży, negocjacjach handlowych zarówno sprzedażowych jak i zakupowych, zarządzanie wskaźnikami ekonomicznymi w handlu, zarządzanie marżą oraz projektowaniem i wdrażaniem programów lojalnościowych. Drugą dziedziną jaka znajduje się w obszarze moich zainteresowań szkoleniowych i doradczych to Zarządzanie Handlowcami, czyli motywowanie, delegowanie i rozliczanie zadań i trening podczas pracy. Wszystkie działania mają w efekcie skutkować jednym - podnieść efektywność wszelkich działań handlowych – zwiększyć obrót, podnieść marżę i obniżyć koszty.

Efektywność szkoleń

Jestem w zasadzie praktykiem, jak przedstawiłem wcześniej, ale moje przygotowanie na Wydziale Nauk Społecznych na Uniwersytecie Śląskim daje mi możliwość poszukiwać najefektywniejszych metod szkoleniowych. Mam tutaj na myśli to, że bardzo często z uczestnikami szkoleń teoretycznych w drugim etapie szkolenia przechodzimy do treningu podczas pracy, gdzie mamy możliwość w praktyce wykorzystać wiedzę przekazaną podczas szkolenia teoretycznego.

Edukacja i doświadczenie

- Studia magisterskie na Uniwersytecie Śląskim na Wydziale Nauk Społecznych,
- Praca w Bielskiej Wyższej Szkole im. J. Tyszkiewicza,
- McLane Polska – ogólnopolski dystrybutor FMCG,
- Euro Sklep S.A. Grupa Emperia S.A., następnie Grupa Eurocash S.A., Rabat Detal,
- Firma doradcza Bujnowicz Konsorcjum,
- Wiedza i umiejętności zdobywane na licznych szkoleniach w kraju i za granicą

Hobby

Jestem Dive Masterem w organizacji nurkowej CMAS, dodatkowo jestem certyfikowanym nurkiem w organizacji SSI Scuba Schools International. Nurkowanie daje mi siłę i pozwala kreować nowe skuteczne rozwiązania stosowane później na Sali szkoleniowej i w sprzedaży.

Artykuły

Jest autorem publikacji z zakresu marketingu, m.in. "Dystrybutor i sklepy wygrywają" ("Marketing w praktyce" nr 3/2002) - artykuł, w którym przekonuje, że **programy lojalnościowe to narzędzia, na które stać dzisiaj nie tylko potężne koncerny.**

Kontakt

[Wyślij wiadomość do trenera](#)

Szkolenia

- Jak podnieść skuteczność sprzedaży poprzez zastosowanie technik sprzedaży.
- Zarządzanie zespołem Sprzedawców,
- Trening podczas pracy – jako skuteczna metoda podnoszenia efektów działań handlowych,
- Merchandising w handlu detalicznym z punktu widzenia detalisty,
- Merchandising z punktu widzenia producenta,
- Zarządzanie marżą - manipulacja marżą w detalu,
- Projektowanie i wdrażanie programów lojalnościowych w handlu detalicznym,
- Negocjacje w detalu – taktyki techniki skutecznych negocjacji w działach zakupów,
- Komunikacja w sprzedaży, czyli słowo i gest w negocjacjach handlowych,
- „Gestologia” – czyli jak skutecznie wykorzystywać język ciała w rozmowach handlowych.

Opinie użytkowników

- „Dużo wiedzy merytorycznej wspartej i popartej praktycznymi przykładami.”
- „Dzięki podejściu trenera żaden z uczestników nie mógł się nudzić.”
- „Szkolenie bardzo rzeczowo i czytelnie przygotowane i poprowadzone.”
- „Ile wiedzy tyle humoru, nie sposób się nudzić.”
- „Dużo pracy zespołowej.”
- „Bardzo dużo praktycznych wskazań gotowych do zastosowania po powrocie do pracy.”
- „Pierwsze moje szkolenia, z którego wyniosłem „gotowca”.”
- „Wiele kreatywnych pomysłów na działania w praktyce.”
- „Pierwszy raz nie bałem się ćwiczeń z kamerą.”
- „Bardzo ciekawe warsztaty praktyczne.”
- „Ciekawa forma zespołowego poszukiwania rozwiązań.”
- „Bardzo przydatna analiza materiałów przywiezionych na szkolenie.”
- „Inspirująca praca na „żywym” organizmie podczas studium przypadków w terenie.”
- „Polecam trenera wie o czym mówi – zna się na rzeczy.”
- „Dowiedziałem się ile jeszcze muszę się dowiedzieć – wiem, że nie wszystko jeszcze wiem.”
- „Trener otwarty i co ważne pomocny przy rozwiązywaniu problemów z jakimi przyjechali uczestnicy.”