



**UNIWERSYTET
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

WIEDZA
NA MIARĘ SUKCESU!

SZKOLENIA - ROZWÓJ - SUKCES



Kim jesteśmy...

Naszą misją jest wsparcie klientów, którzy nam zaufali.
Wierzymy, że wiedza i doświadczenie, jakie Państwu przekazujemy
zapracują naszym wspólnym sukcesem.

W dobie stale rosnącej konkurencji i zmian na rynku FMCG prowadzenie własnego sklepu stało się nie lada wyzwaniem. Obecnie już nie tylko dobra cena czy dobry towar decydują o przetrwaniu sklepu, coraz częściej o sukcesie naszego biznesu decyduje wiedza właściciela i personelu oraz umiejętność dostosowania działań do zmieniających się trendów. Znajomość, chociażby zasad dotyczących ekspozycji towarów czy standardów obsługi klienta ma znaczący wpływ na nasze zyski.

Na bazie naszego wieloletniego doświadczenia w zakresie organizacji szkoleń, a także w odpowiedzi na potrzeby zgłaszane przez właścicieli sklepów postanowiliśmy stworzyć projekt, który pozwoli im i ich pracownikom w łatwy i komfortowy sposób zdobywać wiedzę, a co za tym idzie, budować swoją przewagę na tle konkurencji, a nawet znacznie ją wyprzedzić.

Posiadamy zróżnicowane portfolio starannie przygotowanych szkoleń, których merytoryka opiera się na doświadczeniu ekspertów oraz naszych partnerów biznesowych.

Dzięki platformie szkoleniowej nasi klienci mogą zdobywać wiedzę w dowolnym miejscu i czasie, w tempie oraz zakresie dostosowanym do ich indywidualnych potrzeb. Dodatkowym atutem naszego projektu są profity – bonusy jakie wypracujemy dla naszych klientów z partnerami strategicznymi oraz atrakcyjny system motywacyjny.

Wierzymy, że zaprezentowana w tym katalogu oferta spotka się z Państwa zainteresowaniem i zechcą Państwo do nas dołączyć. Zapraszamy do współpracy również producentów, którzy chcieliby za pośrednictwem naszej platformy zaprezentować swoje produkty docierając do ponad 7000 sklepów sieci Livio i Nasz Sklep. Uczestnicy Uniwersytetu są na bieżąco informowani o nowościach, akcjach producenckich i innych aktywnościach naszych Partnerów. Więcej szczegółów można uzyskać kontaktując się z nami pod adresem kontakt@upspecjal.pl.

Zespół Uniwersytetu Przedsiębiorczości



UNIWERSYTET
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wiedza na miarę sukcesu!



Jak działamy...

E-learning

Do użytku uczestników Uniwersytetu Przedsiębiorczości oddaliśmy profesjonalną platformę szkoleniową. Za jej pośrednictwem, po zalogowaniu się na swoje indywidualne konto, otrzymują Państwo dostęp do wszelkich oferowanych przez nas szkoleń i materiałów dydaktycznych.



Warsztaty

Ta forma edukacji stanowi rozszerzenie i praktyczny trening umiejętności zdobytych dzięki e-learningowi. Pomagamy naszym klientom uzyskać źródła finansowania na szkolenia dla nich i ich pracowników, zapewniamy wykwalifikowaną kadrę trenerską i przyjemne warunki do zdobywania wiedzy.

Konferencje

Organizujemy dla naszych klientów konferencje regionalne, podczas których mają możliwość zdobycia dodatkowej wiedzy merytorycznej, wymiany doświadczeń branżowych, zapoznania się ze zmianami i trendami rynkowymi oraz nawiązywania nowych kontaktów.



Dlaczego warto?

1

Działamy na urządzeniach mobilnych, więc jesteśmy wszędzie tam gdzie nas potrzebujesz.

2

Mamy atrakcyjny system motywacji dla Ciebie i Twoich pracowników. Wspólnie z naszymi partnerami wypracowujemy dla Ciebie korzystne akcje dystrybucyjne.

3

Współpracujemy z Operatorami Regionalnymi, dzięki czemu pomagamy Ci w uzyskaniu dofinansowań na szkolenia i rozwój.

4

Nasze szkolenia są odpowiedzią na Twoje potrzeby i stale rozwijamy ich portfolio.

Poznaj nasze szkolenia

Poniżej prezentujemy listę i szczegółowy opis najbardziej popularnych szkoleń. Stale rozwijamy ich portfolio i chcemy dostosować się do Twoich potrzeb. Dlatego, jeżeli na liście nie ma tematu, który Cię interesuje, napisz do nas, a my go zrealizujemy. Posiadamy wiedzę ekspertów i doświadczenie naszych partnerów biznesowych, więc nie ma dla nas rzeczy niemożliwych!

Szkolenia branżowe:

GHP/HACCP

Inwentaryzacja

Jak wpływać na decyzje zakupowe klienta?

Kategoria piwa

Kategoria przyprawy

Komunikacja w relacjach sprzedawca – klient

Obsługa klienta na stoiskach i przy kasie

Obsługa urządzeń w sklepie spożywczym

Planogram – Twoja szansa na wzrost sprzedaży

Profesjonalne stoisko nabiałowe

Profesjonalne stoisko pieczywa

Sprzedaż alkoholu i wyrobów tytoniowych

Straty w sklepie

Sprzedawca – kasjer. Profesjonalne stoisko kasowe

Zapobieganie niedoborom

Zarządzanie kategorią słodczy

Zarządzanie stoiskiem mięsno – wędliniarskim

Zarządzanie stoiskiem owocowo – warzywnym

Szkolenia z zarządzania:

Czas pracy pracownika

Skuteczna rekrutacja – jak prowadzić rozmowy kwalifikacyjne?

Zarządzanie personelem

Szkolenia ogólnorozwojowe:

Budowanie wizerunku firmy

RODO

Zarządzanie czasem



Stoisko mięsno-wędliniarskie

Szkolenie opracowano we współpracy z liderami i ekspertami rynku produktów mięsnych. Składa się ono z dwóch części:

Pierwsza, zawiera szeroką charakterystykę produktów mięsnych oraz bogatą wiedzę dot. organizacji stoiska. Zapoznanie się ze szkoleniem pozwoli uczestnikowi uświadomić sobie jak istotnym elementem dla wzrostu sprzedaży jest właściwa ekspozycja asortymentu w ladzie mięsno-wędliniarskiej.

Druga część poświęcona jest w głównej mierze wędlinom – ich ekspozycji w ladzie, pakowaniu, sprzedaży itp. Stoisko mięsno-wędliniarskie wymaga od pracownika nie tylko szerokiej wiedzy, ale także umiejętności jej wykorzystania w kontakcie z klientem. Oferowane przez nas szkolenie gwarantuje nabycie wszelkich niezbędnych umiejętności.



Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jak eksponować produkty mięsno-wędliniarskie, aby zmaksymalizować zyski sklepu?
- Jak właściwie pakować produkty?
- Jakie jest przeznaczenie kulinarne poszczególnych mięs?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Stoisko owocowo-warzywne

Merytoryczne, oparte na wiedzy praktycznej szkolenie skierowane nie tylko do liderów stoiska owocowo-warzywnego, ale również do wszystkich pracowników sklepu. Wykorzystanie zawartych w nim informacji na temat składania zamówień, odbioru, przechowywania, ekspozycji czy sprzedaży tej grupy asortymentowej pozwoli uczestnikom wzmocnić potencjał stoiska owocowo-warzywnego w sklepie oraz ograniczyć straty.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jak złożyć prawidłowe zamówienie?
- Jak właściwie eksponować warzywa i owoce?
- Jak ograniczać straty na stoisku?
- Jak kontrolować jakość produktów?
- W jaki sposób właściwie przechowywać owoce i warzywa?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Obsługa klienta na stoiskach i przy kasie

Czy wiesz, że 65% wszystkich rezygnacji z usługi wynika z niezadowolającej obsługi?! Potrzeby i oczekiwania klientów ulegają nieustannym zmianom. Aby dostosować się do tych zmian stworzyliśmy szkolenie, podczas którego poznają Państwo nowe techniki obsługi klienta i radzenia sobie z jego obiekcjami. To szkolenie obrazuje jak stosować odpowiednie narzędzia rozmowy, aby klient wysłuchał naszej argumentacji, uczy jak radzić sobie ze stresem w sytuacjach konfliktowych i reagować na zarzuty klienta.



Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jak wywrzeć najlepsze wrażenie na kliencie?
- Jak dostosować sposób obsługi do typu klienta?
- Jakie techniki sprzedaży będą skuteczne na kluczowych stoiskach?
- Jak sprzedawać więcej dzięki sprzedaży łączonej?
- Jak sprawić, aby klient chciał do nas wrócić?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

GHP/HACCP

Szkolenie obejmuje najważniejsze zagadnienia Dobrej Praktyki Higienicznej oraz systemu HACCP w sklepie spożywczym oraz korzyści, jakie płyną z ich wprowadzenia. Oprócz bogatej wiedzy uczestnik uzyskuje dzięki szkoleniu dostęp do przykładowych dokumentów i procedur, które mogą ułatwić mu wprowadzenie systemu w swojej placówce.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Czym jest HACCP i jak go prawidłowo wprowadzić?
- Jakie przepisy regulują stosowanie HACCP i wskazują konsekwencje braku jego wdrożenia?
- Co to takiego GHP?
- Jakie są wymagania względem sklepu, maszyn, personelu itp.?
- Jakie dokumenty powinien posiadać sklep?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Kategoria piwa

Szkolenie zostało przygotowane we współpracy z czołowym producentem piwa i stanowi bogate kompendium wiedzy z zakresu zarządzania tą kategorią asortymentową. Uczestnik przechodząc przez kolejne etapy szkolenia dowie się nie tylko jak ważna dla jego sklepu jest kategoria piwa, ale również jakie czynniki wpływają na jego sprzedaż oraz jak skutecznie je eksponować.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jaki wpływ na sprzedaż piwa mają trendy i zwyczaje konsumenckie?
- Jak właściwie zarządzać kategorią piwa na półkach, w lodówkach i ekspozycjach dodatkowych, tak aby przynosiła ona maksymalne zyski?
- Jakie są rodzaje piwa i jak kształtuje się jego sprzedaż w Polsce i na świecie?
- Jakie czynniki wpływają na decyzje zakupowe klientów sięgających po dane piwo?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Sprzedaż alkoholu i wyrobów tytoniowych

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników i właścicieli sklepów oferujących sprzedaż alkoholu i wyrobów tytoniowych. Opisuje ogólne zasady sprzedaży wyżej wymienionych produktów oraz jakie są konsekwencje ich nieprzestrzegania. Podczas szkolenia dowiesz się jakie formy dokumentów tożsamości wystarczą, aby wylegitymować klienta niepełnoletniego. Ponadto poznasz sposoby zachowania się w sytuacjach nietypowych.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jakie czynniki wpływają na sprzedaż alkoholu i papierosów w sklepie?
- Jaką wiedzę powinien dysponować profesjonalny sprzedawca stoiska alkoholowego?
- Jak właściwie dobierać asortyment i zarządzać tą kategorią?
- Jak wyglądają trendy rynkowe dla tej kategorii asortymentowej?
- Jak różnią się od siebie poszczególne rodzaje tego asortymentu?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Profesjonalne stoisko pieczywa



Szkolenie przedstawia z czego powstaje pieczywo i jakie ma właściwości odżywcze. Opisuje jakie są rodzaje pieczywa i akty prawne regulujące jego sprzedaż.

W ciekawy sposób prezentuje obowiązki pracownika na dziale pieczywa, którego wiedza i doświadczenie pozwolą podnieść jakość obsługi i ilość zadowolonych klientów. Przechodząc przez kolejne ekrany uczestnik nie tylko zapozna się z trendami panującymi na rynku ale również zdobędzie szeroką wiedzę dot. produktów znajdujących się w tej kategorii.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Z czego powstaje pieczywo i jakie ma właściwości odżywcze?
- Jakie są rodzaje pieczywa i akty prawne regulujące jego sprzedaż?
- Jakie są obowiązki pracownika na dziale pieczywa?
- Co wpływa na decyzje zakupowe konsumentów?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Profesjonalne stoisko nabiałowe

Szkolenie to składa się z dwóch części. Część 1 przedstawia z czego powstają sery i jakie mają właściwości odżywcze. Jak są gatunki serów i jak odróżnić wyroby seropodobne. Jak są trendy rynkowe oraz obowiązki pracownika na dziale serów. Część 2 przedstawia kategorię nabiału i opisuje produkty mleczne. Prezentuje trendy rynkowe popularne wśród konsumentów i przykłady merchandisingu produktów nabiałowych. Dzięki szerokiej wiedzy merytorycznej uczestnik szkolenia stanie się niezastąpionym doradcą zdalnym wesprzeć klienta w jego decyzjach zakupowych, co niewątpliwie sprawi, że chętnie wróci on do Twojego sklepu.



Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Z czego powstają sery i jakie mają właściwości odżywcze?
- Jak są gatunki serów i jak odróżnić wyroby seropodobne?
- Jak są trendy rynkowe popularne wśród konsumentów?
- Przykłady merchandisingu produktów nabiałowych.
- Jakie są obowiązki pracownika na stoisku nabiałowym?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Straty w sklepie

Szkolenie zostało stworzone w 2 wersjach dostosowanych do stanowiska zajmowanego przez uczestnika. Pierwsza z nich przedstawia straty w sklepie z punktu widzenia właściciela/kierownika, druga zaś z punktu widzenia pracownika sklepu. Właściciel sklepu dowie się w jaki sposób kontrolować pracę personelu, jakie zasady powinny zostać wprowadzone, aby ograniczyć straty do minimum. Pracownik sklepu w przeznaczony dla niego wersji szkolenia uzyska wiedzę na temat tego na co zwrócić szczególną uwagę na każdym etapie swojej pracy, aby zminimalizować ryzyko powstawania strat.



Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Skąd biorą się straty?
- Jak ograniczyć występowanie strat w sklepie?
- Jaka jest rola właściciela/kierownika/pracownika w ograniczaniu strat?
- W jaki sposób kontrolować straty w sklepie?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Inwentaryzacja

Czy inwentaryzacja w sklepie musi być przykrym obowiązkiem Przedsiębiorcy, a może skutecznie i sprawnie przeprowadzona przynosi jedynie korzyści dla sklepu? Korzystając z naszego szkolenia uczestnik uzyskuje wiedzę na temat tego, jak skutecznie przygotować się do inwentaryzacji oraz jak zorganizować cały proces, aby uprościć jego przebieg.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Jak prawidłowo przygotować i efektywnie przeprowadzić inwentaryzację?
- Jakie są najczęściej popełniane błędy?
- Jakie są rodzaje, metody i zasady inwentaryzacji?
- Jak często powinno się przeprowadzać inwentaryzację?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Zarządzanie personelem

Szkolenie z zarządzania personelem pozwoli uczestnikom zapoznać się z mechanizmami psychologicznymi regulującymi zaangażowanie w pracę, podpowie jak motywować swoich pracowników, pozwoli rozwinąć kompetencje w zakresie konstruowania planów działania i konsekwentnego ich realizowania. Wskaże modele prowadzenia rozmowy motywacyjnej, oceniającej i dyscyplinującej, tak by nie zagrażały one samoocenie pracowników, ale wzmacniały zaangażowanie w pracę.



Jeśli chcesz uzyskać wiedzę na temat:

- Jaka jest funkcja i rola menadżera?
- Jak mówić, aby nas słuchano?
- Jakie są style zarządzania?
- Jak skutecznie motywować pracowników?
- Jak prowadzić trudne rozmowy z pracownikami?
- Jak rozwiązywać konflikty?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Zarządzanie czasem

Szkolenie pokazuje w prosty i przystępny sposób jak efektywnie zarządzać swoim czasem, jak dzielić pracę, obowiązki, czas na hobby, aby optymalnie wykorzystać swój czas. Szkolenie przedstawia sposób określenia priorytetów i hierarchii, samoorganizacji, uczy również, w jaki sposób radzić sobie z odwlekaniem spraw na później oraz jak zoptymalizować czynności, które są istnymi pożeraczami czasu.

Jeśli chcesz zdobyć wiedzę na temat:

- Czym jest zarządzanie czasem?
- Jak efektywnie zarządzać czasem?
- Jak samoorganizacja i wyznaczanie celów wpływają na organizację czasu?
- Co kradnie nam czas i jak sobie z tym radzić?
- Jakie narzędzia mogą nam w tym pomóc?

To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!



Zapraszamy do współpracy

Dział szkoleń Livio od lat specjalizuje się w pozyskiwaniu środków. Z ogromnym powodzeniem wspieramy naszych klientów w dotarciu do dotacji przeznaczonych na podnoszenie kwalifikacji przedsiębiorców oraz ich pracowników. Realizujemy szkolenia z zakresu obsługi klienta, merchandisingu, obsługi stoisk, hipermarketu, kompetencji menedżerskich, organizacji sklepu, zarządzania, itp.

Środki i możliwości czekają! Wystarczy po nie sięgnąć!

Jesteśmy do Państwa dyspozycji i wspieramy przedsiębiorców na każdym etapie pozyskania dotacji. Działamy na terenie całej Polski, niezależnie od ilości zatrudnionych pracowników czy wielkości sklepu – dotacje mogą dostać wszyscy przedsiębiorcy, którzy chcą rozwijać swój biznes. Pamiętaj! Wykwalifikowana kadra to wyższe standardy Twojego biznesu, więcej zadowolonych klientów i większy zysk – to Twój Sukces!

Najważniejsze są jednak dla nas Państwa potrzeby i oczekiwania. Jeśli potrzebują Państwo szkolenia dla kadry zarządzającej lub swoich pracowników zapraszamy do współpracy – przygotujemy potrzebne dokumenty, dopilnujemy terminów i zadbamy o najdrobniejsze szczegóły.

Nie zastanawiaj się! Nasza pomoc jest skierowana właśnie do Ciebie!

Dowiedz się jak wiele możesz zyskać pisząc na adres: iwona.madra@livio.com.pl



Skontaktuj się z nami...

Biuro projektu:

PSH Livio S.A.

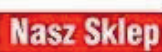
Ul. Pszczyńska 186

44-335 Jastrzębie-Zdrój

E-mail: kontakt@upspecjal.pl www.upspecjal.pl



UNIWERSYTET
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



ryzyko **dobro** talenty **chłabi**

