

## Rośliny w centrum uwagi

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji ZOOM. Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć się do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2GB pamięci RAM (lun 4-rdzeniowy) System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10) Mac wersja 10.13, Przeglądarka internetowa GOOGLE Chrome, Mozilla, Firefox, stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 mbps, głośniki lub słuchawki, opcjonalnie mile widziana kamera.

## Program

### **dzień 18.01** Rośliny w centrum uwagi – blok roślinny

- 8.00- 8.15 Skąd wiedza o roślinach; APZ / ZSzP (20 min) *Joanna Filipczak*
- 8.15- 8.20 przerwa (5 min)
- 8.20- 9.40 Rośliny ozdobne – usystematyzowane informacje o sprawdzonych i pewnych roślinach okrywowych, na żywopłoty i szpalery, do ogrodów skalnych, wrzosowych, nad wodę, na miejsca (rabaty) cieniste i nasłonecznione architektoniczne i „do zadań specjalnych” oraz o długim okresie atrakcyjności, cz. 1 (80 min) *dr Wiesław Szydło*
- 9.40- 09.50 przerwa kawowa (10 min)
- 9.50-11.10 Rośliny ozdobne, cz. 2 (80 min) *dr Wiesław Szydło*
- 11.10-11.15 przerwa (5 min)
- 11.15-12.15 Pielęgnacja roślin w punkcie sprzedaży utrzymująca rośliny w dobrej kondycji oraz eliminująca straty materiału roślinnego; co, kiedy dzieje się coś złego – przykłady i działanie (60 min) *Katarzyna Łazucka-Cegłowska*
- 12.15-12.35 przerwa (20 min)
- 12.35-13.15 Trawy – nowości, zastosowanie i pielęgnacja; (40 min) *Dawid Słowiński*
- 13.15-13.20 przerwa (5 min)
- 13.20-14.00 Rośliny doniczkowe w sprzedaży – podział na grupy (gatunki o dekoracyjnych liściach, kwitnące, sukulenty), zabiegi pielęgnacyjne, najczęstsze problemy – jak im zaradzić (40 min) *dr hab. Julita Rabiza-Świder*
- 14.00-14.05 przerwa (5 min)
- 14.05-15.30 Ochrona roślin – najpopularniejsze szkodniki i choroby roślin oraz metody zwalczania, które pozwolą na zmniejszenie strat w punkcie sprzedaży i doradztwo klientom (80 min) *dr Wiesław Szydło*

### **dzień 19.01** Jak sprzedawać więcej – blok marketingowo-sprzedażowy

- 8.20- 8.30 Powitanie, kwestie organizacyjne; (10 min) *APZ*
- 8.30- 9.00 Komponowanie – ABC doradztwa; (30 min), *Ewa Owsianik-Łuczak*
- 9.00- 9.05 przerwa (5 min)
- 9.05-10.00 Obsługa klienta – skuteczny sprzedawca, czyli radzenie sobie z trudnym klientem; zamykanie sprzedaży oraz budowanie wizerunku i więzi z kupującym; (55 min) cz. 1 *dr Jacek Sobek*
- 10.00-10.10 przerwa kawowa (10 min)
- 10.10-11.10 Obsługa klienta – skuteczny sprzedawca, czyli radzenie sobie z trudnym klientem; zamykanie sprzedaży oraz budowanie wizerunku i więzi z kupującym; (60 min) cz. 2 *dr Jacek Sobek*

- 11.10-11.15 przerwa (5 min)
- 11.15-12.15 Trendy konsumenckie - czego nie można przegapić; (60 min) *Alicja Cecot*
- 12.15-12.40 przerwa lunch (25 min)
- 12.40-13.20 Jak przyciągnąć do centrum klienta i go zatrzymać? Ekspozycja roślin w punkcie sprzedaży zwiększająca sprzedaż; cz.1 (40 min) *Robert Radkiewicz*
- 13.20-13.25 przerwa kawowa (5 min)
- 13.25-14.10 Jak przyciągnąć do centrum klienta i go zatrzymać? Ekspozycja roślin w punkcie sprzedaży zwiększająca sprzedaż; cz.2 (45 min) *Robert Radkiewicz*
- 14.10-15.00 Media społecznościowe - sposób na zwiększenie sprzedaży roślin; (40 min)  
*Paulina Cegłowska*
- 14.25-14.30 przerwa (5 min)
- 14.30-15.00 Skuteczna kampania reklamowa w sieci – informuj o swoich działaniach; (30 min)  
*Magdalena Dębska*