



Plan
Strategiczny dla
Wspólnej
Polityki
Rolnej
na lata 2023-2027



Krajowa
Sieć
Obszarów
Wiejskich+



Dofinansowane przez
Unię Europejską



Operacja dofinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Planu Strategicznego WPR 2023-2027
II Schemat Pomocy Technicznej - Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich +. Operacja realizowana przez Śląski Ośrodek Doradztwa Rolniczego
w Częstochowie. Instytucja Zarządzająca Planem Strategicznym dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Marketing bezpośredni w Krótkich Łańcuchach Dostaw Żywności

konferencja w dniu 26.11.2025 r. w Mikołowie

Hotel AGRO ul. Gliwicka 85

Program konferencji:

08:30- 09:00 Rejestracja

09:00- 09:10 Otwarcie konferencji

09:10- 10:00 Definicja merchandisingu, korzyści stosowania merchandisingu,
ćwiczenie z podziałem na grupy.

10:00 – 10:35 Strategia marketingowa

Jakie narzędzia pozwalają poszerzyć grupę klientów i jaką dają korzyść.

10:35- 10:45 przerwa kawowa

10:45- 11:20 Dyscyplina biznesowa i transparentność transakcji

Co oznacza transparentność transakcji (waga, kasa, paragon, reklamacja,
zachowanie wobec klienta)

11:20- 12:00 Zasady ekspozycji produktów, ćwiczenie z podziałem na grupy

12:00- 12:10 przerwa kawowa



Plan
Strategiczny dla
Wspólnej
Polityki
Rolnej
na lata 2023-2027



Krajowa
Sieć
Obszarów
Wiejskich+



SODR
CZĘSTOCHOWA

Dofinansowane przez
Unię Europejską



*Operacja dofinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Planu Strategicznego WPR 2023-2027
II Schemat Pomocy Technicznej - Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich +. Operacja realizowana przez Śląski Ośrodek Doradztwa Rolniczego
w Częstochowie. Instytucja Zarządzająca Planem Strategicznym dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.*

12:10- 12:45 Psychologia zachowania klienta

12:45- 13:30 Trudny klient

13:30- 14:10 przerwa obiadowa

14:10- 15:00 Aktywna sprzedaż- korzyści i straty jakie nam daje

15:00- 15:45 Dobry i zły sprzedawca- ćwiczenie z podziałem na grupy

15:45- 15:55 przerwa kawowa

15:55- 16:30 Grupa czy pojedynczy sprzedawca, siła sprzedażowa

16:30- 16:45 Pytania

16:45- 18:15 Fotografia produktowa i prowadzenie social mediów

18:15- 18:30 Pytania, podsumowanie i zakończenie Konferencji

18:30 Kolacja