

SZKOLENIE SPRZEDAWCÓW

NAPOJÓW ALKOHOLOWYCH



3S

czyli audyt, szkolenie w punkcie
i szkolenie stacjonarne!



Centrum Działań Profilaktycznych
Wieliczka, 2024

OPIIS SZKOLENIA

Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń dla sprzedawców napojów alkoholowych pozwoliło nam wypracować ofertę na miarę Państwa potrzeb. „3 S” to autorski zestaw trzech kolejnych działań, które stanowią **pakiet** dla gmin chcących skutecznie **ograniczać dostępność do alkoholu nieletnim**.



1S: Sprawdzamy
(przed szkoleniem)



2S szkolimy w
punktach sprzedaży



3S szkolimy
grupowo

1S: Sprawdzamy (przed szkoleniem)



Celem pierwszego działania jest zapobieganie sytuacjom, w których sprzedawca podałyby alkohol **osobie wyglądającej na nieletnią** nie poprosiwszy jej wcześniej o okazanie dowodu tożsamości. Realizacja następuje w dwóch etapach. W pierwszym z nich tzw. „tajemniczy klient” (przeszkolona przez specjalistę osoba, która niedawno ukończyła 18 rok życia i której wygląd oraz zachowanie budzą uzasadnione wątpliwości dotyczące jej pełnoletniości) dokonuje monitorowanego zakupu alkoholu we wskazanych punktach sprzedaży. Następnie sporządzany jest raport z wyszczególnieniem wszystkich punktów, gdzie nie doszło do sprzedaży doszło a także gdzie doszło do kontrowersyjnej sprzedaży alkoholu.

2S: Szkolimy w punktach sprzedaży



natychmiastowa informacja
zwrotna



materiały: certyfikaty i broszury



szybkie szkolenie bezpośrednio
w punktach sprzedaży

Drugim etapem jest **szkolenie bezpośrednio we wszystkich punktach sprzedaży** alkoholu wg ustalonego harmonogramu. Przewidziane jest ono dla wszystkich sprzedawców z podanej listy punktów. Działając w ten sposób mamy do czynienia z akcją i reakcją, przez co jesteśmy w łatwy sposób w stanie wyszczególnić w raporcie punkty które łamią przepisy w wielu przypadkach sprzedając alkohol osobom niepełnoletnim lub nietrzeźwym. Dzięki wielu działaniom systemowym dostosowujemy program szkolenia w ten sposób, aby nakreślić sprzedawcom, że takie praktyki w niedalekiej przyszłości mogą skończyć się odebraniem zezwolenia na sprzedaż alkoholu oraz grzywną, a nawet wpisem do Krajowego Rejestru Karnego i orzeczeniem przez sąd zakazu sprzedaży alkoholu przez właściciela punktu. Sprzedawcy dostają natychmiastową informację zwrotną, jako że bezpośrednio po zakupie na teren punktu sprzedaży wchodzi nadzorujący pracę „tajemniczego klienta” trener CDP. Uświadamia on sprzedawców, które nie wylegitymowały młodej osoby, że w ten właśnie sposób mogłoby popełnić przestępstwo i narazić się – bądź właściciela – na utratę zezwolenia, jeżeli „tajemniczy klient” miałby kilka miesięcy mniej, a trener byłby np. obserwującym całe zajście policjantem „po cywilnemu”. Nasze doświadczenie pokazuje, że już sam ten zabieg zazwyczaj robi duże wrażenie na sprzedawcach i następnym razem stają się oni o wiele wyczuleni na wiek klientów. Trener wręcza każdemu sprzedawcy certyfikat po ukończonym przeszkoleniu oraz materiały edukacyjne.

3S: Szkolenie grupowe



czas trwania: 2h



aktywizująca forma



materiały edukacyjne



certyfikaty



Następnie w terminie dogodny dla obu stron odbywa się **profesjonalne dwugodzinne szkolenie stacjonarne** dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży i podawania napojów alkoholowych. Mogą wziąć w nim udział **wszyscy sprzedawcy alkoholu** z terenu danej gminy/miasta. Wśród zaproszonych uczestników znajdują się również osoby, których placówki zostały wyszczególnione w raporcie. **Często są to ci sami ludzie, którzy sprzedali alkohol „tajemniczemu klientowi”**. Sytuacja ta staje się doskonałym pretekstem do wskazania nie tylko na szkodliwość samego procederu sprzedaży alkoholu nieletnim, ale i na istnienie realnej możliwości ustalenia jego sprawców. Szkolenie **prowadzone jest w bardzo interesujący sposób**, dzięki czemu zyskujemy **uwagę i zaangażowanie uczestników** szkolenia do współpracy oraz zwiększamy efektywność przekazu. Właściciele punktów, którzy nie pojawią się na szkoleniu (ani nie oddelegują na nie żadnego pracownika) **dostają specjalne pisma podpisane przez wójta, burmistrza lub prezydenta miasta**. Wszyscy sprzedawcy otrzymują certyfikaty ukończenia szkolenia oraz materiały szkoleniowe.

WYCENA



I etap – audyt tajemniczego klienta (poufny raport odnośnie tabliczek, sprzedaży i zaistniałej sytuacji podczas audytu)

II etap – ok 15 min szkolenie sprzedawcy w punkcie

III etap – szkolenie grupowe

KONTAKT



Centrum Działań Profilaktycznych

ul. Tadeusza Kościuszki 39a
32-020 Wieliczka

tel./fax: 12 251 61 04

e-mail: biuro@cdp-szkolenia.pl

www.cdp-szkolenia.pl

