

# Szkolenie dla Sprzedawców Napojów Alkoholowych



**CENTRUM DZIAŁAŃ PROFILAKTYCZNYCH**

## O OFERCIE

Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń dla sprzedawców napojów alkoholowych pozwoliło nam wypracować ofertę na miarę Państwa potrzeb. „4 S” to autorski zestaw czterech kolejnych działań, które stanowią kompletny pakiet dla miast i gmin chcących skutecznie ograniczać dostępność do alkoholu nieletnim. Dodatkową zaletą tej propozycji jest możliwość weryfikacji efektu zrealizowanych zadań oraz gwarancja skuteczności, którą zapewniamy odpowiednim zapisem w umowie. Oznacza to, że w przypadku braku zakładanego poziomu skuteczności rezygnujemy z części wynagrodzenia.

## SKRÓCONE OPISY PROPOZYCJI

- **4S:** audyt z tajemniczym klientem + szkolenie w punkcie sprzedaży + rozbudowane szkolenie stacjonarne + ponowny audyt sprawdzający skuteczność
- **3S:** z ponownym audytem: audyt z tajemniczym klientem + szkolenie w punkcie sprzedaży + ponowny audyt sprawdzający skuteczność
- **3S:** ze szkoleniem stacjonarnym: audyt z tajemniczym klientem + szkolenie w punkcie sprzedaży + rozbudowane szkolenie stacjonarne
- **2S:** audyt z tajemniczym klientem + szkolenie w punkcie sprzedaży

## CO WCHODZI W SKŁAD SZKOLEŃ?



sprawdzamy  
(przed szkoleniem)



szkolimy  
w punktach sprzedaży



szkolimy  
grupowo



sprawdzamy  
skuteczność

### 1. 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.



## 2. Szkolimy w punktach sprzedaży

Drugim etapem jest szkolenie realizowane bezpośrednio w punktach sprzedaży alkoholu, zgodnie z ustalonym harmonogramem. Obejmuje ono wszystkich sprzedawców z listy i umożliwia jednoznaczne wskazanie w raporcie punktów łamiących przepisy. Szkolenie podkreśla konsekwencje prawne sprzedaży alkoholu osobom nieletnim lub nietrzeźwym. Sprzedawcy otrzymują natychmiastową informację zwrotną od trenera CDP po wizycie „tajemniczego klienta”, co znacząco zwiększa ich czujność. Każdy sprzedawca otrzymuje certyfikat oraz materiały edukacyjne po zakończeniu przeszkolenia.

## 3. Szkolenie grupowe

Następnie, w terminie uzgodnionym przez obie strony, realizowane jest trzygodzinne szkolenie stacjonarne dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży i podawania alkoholu. Udział mogą wziąć wszyscy sprzedawcy z terenu gminy lub miasta, w tym osoby pracujące w placówkach ujętych w raporcie. Szkolenie, prowadzone w angażującej formule, podkreśla zarówno konsekwencje sprzedaży alkoholu nieletnim, jak i realną możliwość identyfikacji sprawców. Sprzedawcy otrzymują certyfikaty i materiały szkoleniowe, natomiast właściciele punktów, którzy nie zapewnią udziału w szkoleniu, otrzymują pisma podpisane przez wójta, burmistrza lub prezydenta miasta.

## 4. Sprawdzamy skuteczność

Czwarty etap polega na weryfikacji skuteczności programu. Po ponownym zakupie kontrolowanym uzyskane dane są porównywane z wynikami pierwszego badania i przedstawiane w raporcie dla zamawiającego. Procedura przebiega analogicznie do etapu pierwszego, z udziałem innej, przeszkolonej osoby pełnoletniej, która dokonuje próby zakupu alkoholu we wszystkich punktach sprzedaży.

## JAKIE SZKOLENIA OFERUJEMY?

### 4S – Sprawdzone Skuteczne Szkolenie Sprzedawców

W trakcie tego programu, sprzedawcy **przejdą kompleksowe szkolenie**, o udowodnionej skuteczności. W pierwszej kolejności przeprowadzamy audyt z tajemniczym klientem, określając w ilu punktach przestrzegane są przepisy sprzedaży napojów alkoholowych, energetycznych i papierosów. Po krótkim szkoleniu sprzedawcy otrzymują zaproszenia na szkolenie stacjonarne. W trakcie szkolenia stacjonarnego sprzedawcy zdobywają wiedzę na temat przepisów prawa, wpływu substancji psychoaktywnych na organizm oraz statystyk dotyczących spożycia substancji psychoaktywnych w Polsce. Obalane są szkodliwe mity dotyczące alkoholu czy energetyków, a także potwierdzana jest konieczność sprawdzania dowodu osobistego, gdy klient wygląda na młodszego niż 25 lat (bufor ochronny). Następnie odbywa się ponowny audyt z tajemniczym klientem w celu określenia skuteczności przeprowadzonych działań.

Audyt tajemniczego klienta → Szkolenie w punkcie → Szkolenie stacjonarne → Ponowny audyt

Poproś o wycenę

📞 12 251 61 04 ✉️ biuro@cdp-szkolenia.pl

---

### **3S ze szkoleniem stacjonarnym**

Ta skrócona wersja szkolenia zawiera audyt z udziałem „tajemniczego klienta”, krótkie szkolenie w punkcie sprzedaży oraz szkolenie stacjonarne dla sprzedawców. Pierwszym etapem jest zapobieganie sytuacjom, w których alkohol jest sprzedawany osobie, której wiek może budzić wątpliwości, bez wcześniejszego sprawdzenia jej dowodu tożsamości. Kolejnym krokiem, jest przeprowadzenie szkolenia w punktach sprzedaży alkoholu zgodnie z ustalonym harmonogramem. Następnie organizowane jest dwugodzinne, profesjonalne szkolenie stacjonarne dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży alkoholu. Mogą w nim uczestniczyć wszyscy sprzedawcy z terenu danej gminy lub miasta, w tym ci, których placówki zostały wymienione w raporcie. Szkolenie skupia się nie tylko na szkodliwości sprzedaży alkoholu nieletnim, ale także na możliwościach identyfikacji wieku, sprzedaży papierosów oraz energetyków. Jest prowadzone w sposób interesujący, co przyciąga uwagę i zaangażowanie uczestników, zwiększając efektywność przekazu. Właściciele punktów, którzy nie biorą udziału w szkoleniu lub nie delegują na nie swoich pracowników, otrzymują specjalne pisma podpisane przez lokalne władze. Po zakończeniu szkolenia wszyscy sprzedawcy otrzymują certyfikaty ukończenia oraz materiały szkoleniowe.

Audyt tajemniczego klienta → Szkolenie w punkcie → Szkolenie stacjonarne

[Poproś o wycenę](#)

📞 12 251 61 04 ✉️ biuro@cdp-szkolenia.pl

---

### **3S z ponownym audytem**

Ta uproszczona wersja szkolenia obejmuje audyt z tajemniczym klientem, skrócone szkolenie w punkcie oraz ponowny audyt sprawdzający przestrzeganie przepisów prawa przez sprzedawców. Pierwszy krok polega na zapobieganiu sytuacjom, w których alkohol jest sprzedawany osobie, która wygląda na niepełnoletnią, bez wcześniejszego sprawdzenia jej wieku poprzez poproszenie o okazanie dowodu tożsamości. Drugim etapem jest przeprowadzenie szkolenia w punktach sprzedaży alkoholu zgodnie z ustalonym harmonogramem. Kolejny krok to ocena skuteczności programu w oddziaływaniu na sprzedawców. Po przeprowadzeniu kolejnych „zakupów kontrolowanych” zbieramy dane, które porównujemy z wynikami pierwszego badania. Następnie przedstawiamy wnioski w formie raportu dla zamawiającego. Procedura zakupu jest analogiczna do opisanej w pierwszym etapie, z udziałem osoby przeszkolonej przez specjalistę, która niedawno osiągnęła pełnoletniość. Osoba ta, różna od tej w pierwszym etapie, ponownie próbuje dokonać zakupu alkoholu, aby dostarczyć informacje zwrotne do raportu.

Audyt tajemniczego klienta → Szkolenie w punkcie → Ponowny audyt

[Poproś o wycenę](#)

📞 12 251 61 04 ✉️ biuro@cdp-szkolenia.pl

---

## 2S – audyt i szkolenie

Wersja podstawowa szkolenia obejmuje audyt z tajemniczym klientem oraz krótkie szkolenie dla pracowników punktu sprzedaży. Głównym celem pierwszego kroku jest uniknięcie sytuacji, w których sprzedawca sprzedaje alkohol, papierosy, energetyki osobie, która może wydawać się niepełnoletnia, nie sprawdzając wcześniej jej dowodu tożsamości. Procedura ta składa się z dwóch etapów. W pierwszym, znanym jako „tajemniczy klient”, osoba przeszkolona przez naszego trenera, która niedawno ukończyła 18 lat i której wygląd oraz zachowanie mogą budzić wątpliwości co do pełnoletniości, dokonuje monitorowanego zakupu alkoholu w wyznaczonych punktach sprzedaży. Następnie tworzymy raport, w którym wymienione są wszystkie miejsca, gdzie nie doszło do sprzedaży alkoholu, a także te, gdzie do próby sprzedaży doszło.

Audyt tajemniczego klienta → Szkolenie w punkcie

Poproś o wycenę

📞 12 251 61 04 ✉ [biuro@cdp-szkolenia.pl](mailto:biuro@cdp-szkolenia.pl)

---



## Centrum Działań Profilaktycznych

ul. Tadeusza Kościuszki 39a  
32-020 Wieliczka

tel. 12 251 61 04

[www.cdp-szkolenia.pl](http://www.cdp-szkolenia.pl)

e-mail: [biuro@cdp-szkolenia.pl](mailto:biuro@cdp-szkolenia.pl)