



AME Agata
Sokołowska



Techniki sprzedaży produktów OZE (energia elektryczna, instalacja PV, pompy ciepła).

Numer usługi 2024/09/10/162984/2302789

📍 Gliwice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 02.11.2024 do 03.11.2024

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla osób z podstawową znajomością technik sprzedaży, osób nie mających doświadczenia w sprzedaży D2D/B2B, działających lub chcących działać samodzielnie na rynku OZE.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych produktów dla branży OZE w tym planowania działań sprzedażowych, w odniesieniu do założeń zrównoważonego rozwoju oraz zielonej gospodarki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant organizuje samodzielnie prace w terenie w celu sprzedaży produktów OZE. Kursant planuje sprzedaż zdalną.</p>	<p>Kursant samodzielnie przygotowuje oraz planuje tygodniowy plan pracy w terenie, monitoruje terytorium działania i ilość spotkań oraz ilość sprzedanych produktów branży OZE.</p> <p>Kursant samodzielnie przygotowuje i opisuje karty terenu zgodne z indywidualnymi potrzebami sprzedawanego produktu branży OZE tj. dane teleadresowe, specyfikacja budynków potencjalnego klienta itp</p> <p>Kursant nadzoruje samodzielnie swój kalendarz spotkań, weryfikuje czy spotkanie dot. prezentacji produktów OZE są aktualne dla obu stron.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant telefonicznie pozyskuje kontakt do potencjalnego klienta z branży OZE oraz monitoruje kalendarz spotkań</p> <p>Kursant zachowuje standardy relacji biznesowej stosowne dla branży OZE. Organizuje spotkania promujące zrównoważony rozwój.</p>	<p>Kursant rozróżnia produkty OZE oraz dopasowuje rodzaj produktu do potrzeb Klienta.</p> <p>Kursant samodzielnie klasyfikuje i monitoruje rozmówców jako potencjalnych klientów. Kieruje się przy tym kluczem klienta indywidualnego lub biznesowego.</p> <p>Kursant operuje pojęciem etyki biznesu stosownymi dla branży OZE</p> <p>Kursant stosuje profesjonalizm w kontaktach biznesowych akceptowany wśród specjalistów z branży OZE (sposób ubierania się, ton komunikacji, wywiązywanie się ze zobowiązań wobec Klienta)</p> <p>Kursant opanowuje jasną i klarowną komunikację z Klientem branży OZE</p> <p>Kursant prezentuje 5 stopni sprzedaży produktów branży OZE (przywitanie, wprowadzenie, prezentacja, zamknięcie, wykończenie)</p> <p>Kursant komunikuje się w celu rozwiązywania konfliktów.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant wykorzystuje język small talk ukierunkowany pod badanie potrzeb branży OZE. Kursant planuje spotkania tak by zawierały element small talk.</p> <p>Kursant za pomocą pytań definiuje potrzeby klienta w kontekście sprzedaży produktów OZE. Kursant analizuje potrzeby klienta z zakresu zrównoważonego rozwoju.</p>	<p>Kursant samodzielnie definiuje pojęcie small talk'u w branży OZE</p> <p>Kursant samodzielnie opisuje korzyści wynikające ze stosowania small talk w branży OZE</p> <p>Kursant samodzielnie stosuje small talk w biznesie do nawiązania współpracy z Klientem w kontekście prezentacji produktów OZE</p> <p>Kursant stosuje krytyczne myślenie w kontekście potrzeb klienta dla produktów branży OZE</p> <p>Kursant samodzielnie operuje pojęciami potrzeb Klienta branży OZE</p> <p>Kursant stosuje samodzielnie pytania diagnozujące potrzeby klienta branży OZE</p> <p>Kursant stosuje samodzielnie pytania dotyczące planowanych celów do uzyskania za pośrednictwem produktów branży OZE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kursant samodzielnie stosuje pytania dotyczące dotychczasowych doświadczeń ze specjalistami branży OZE. -Kursant samodzielnie stosuje pytania dotyczące oczekiwań wobec nowego dostawcy produktów OZE - Kursant samodzielnie rozwiązuje konflikty interesów wynikające z negocjowania transakcji. 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant skutecznie prezentuje produkt branży OZE dla klienta. Kursant samodzielnie prezentuje i promuje rozwiązania zapewniające zrównoważony rozwój.</p>	<p>Kursant stosuje samodzielnie pytania aby lepiej zrozumieć oczekiwania Klienta branży OZE.</p> <p>Kursant samodzielnie posługuje się odpowiedziami Klienta aby maksymalnie dostosować produkt do jego potrzeb w kontekście produktów OZE</p> <p>Kursant samodzielnie wykorzystuje materiały dotyczące rynku energii elektrycznej (wykresy, notowania giełdowe) tym samym kursant opisuje korzyści wynikające z korzystania z produktów OZE</p> <p>Kursant samodzielnie organizuje prezentacje tak by podkreślić korzyści z zrównoważonej energii.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant rozpoznaje potrzeby klienta branży OZE, promuje krytyczne myślenie u klienta branży OZE.</p> <p>Kursant operuje techniką aktywnego słuchania i krytycznego myślenia podczas badania potrzeb klienta branży OZE</p>	<p>Kursant definiuje samodzielnie czym są potrzeby Klienta branży OZE</p> <p>Kursant samodzielnie stosuje technikę aktywnego słuchania na spotkaniu dot. produktów OZE</p> <p>Kursant samodzielnie i skutecznie analizuje feedback od Klientów (ze szczególnym uwzględnieniem krytycznego myślenia) podczas scenek sprzedażowych produktów OZE</p> <p>Kursant samodzielnie definiuje technikę aktywnego słuchania podczas prezentacji produktów OZE -Kursant samodzielnie pozyskuje wiedzę na temat kluczowych elementów aktywnego słuchania w ramach badania potrzeb klienta OZE (zachowanie otwartej pozy, unikanie ocen, stawianie pytań, używanie potwierdzeń, stosowanie parafrazy)</p> <p>Kursant samodzielnie charakteryzuje elementy charakterystyczne dla prezentacji produktów branży OZE- promuje zrównoważony rozwój (negocjacje, rozmowa z klientem)</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant prezentuje produkty branży OZE oraz koncepcje zrównoważonego rozwoju za pomocą języka korzyści.</p>	<p>Kursant samodzielnie definiuje język korzyści w prezentacji produktów branży OZE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kursant samodzielnie stosuje słownictwo języka korzyści i rozwiązywania konfliktów adekwatne do branży OZE -Kursant samodzielnie rozróżnia korzyści od cech produktu branży OZE -Kursant samodzielnie wykorzystuje dowody społeczne celem prezentacji produktów branży OZE (referencje, pozytywne opinie) -Kursant samodzielnie wskazuje konkretne kroki jakie Klient musi poczynić aby skorzystać z korzyści wynikających z korzystania z produktów branży OZE. 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant wykorzystuje impuls sprzedażowy do zamknięcia sprzedaży produktów branży OZE oraz planuje formalizację współpracy.</p>	<p>Kursant samodzielnie pozyskuje wiedzę o rodzajach impulsów sprzedażowych występujących w branży OZE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kursant umiejętnie wykorzystuje impuls sprzedażowy do zamknięcia sprzedaży branży OZE <p>Kursant stosuje komunikację niewerbalną aby wzmocnić impuls sprzedażowy dla rozwiązań OZE oraz promowania zrównoważonego rozwoju.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant promuje wspieranie uczciwości i zrównoważonego rozwoju.</p>	<p>Kursant samodzielnie opisuje korzyści wynikające z uczciwego funkcjonowania w społeczeństwie oraz promowania zrównoważonego rozwoju.</p> <p>Kursant samodzielnie opisuje korzyści wynikające z uczciwego prowadzenia biznesu</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant samodzielnie operuje w zakresie krytycznego myślenia dla branży OZE.</p>	<p>Kursant samodzielnie weryfikuje prawdziwość przekazywanych mu komunikatów od klientów branży OZE</p> <p>Kursant analizuje spójności informacji od klientów branży OZE</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant posługuje się wiedzą dotyczącą zielonych kompetencji.</p> <p>Kursant posługuje się wiedzą dotyczącą zwiększenia efektywności energetycznej przy sprzedaży produktów OZE.</p>	<p>Definiuje zasady zrównoważonego rozwoju</p> <p>Promuje zieloną wiedzę dotyczącą ogólnych pojęć na temat środowiska przyrodniczego oraz wpływu produktów OZE na jego ochronę</p> <p>Definiuje i buduje zieloną świadomość dotyczącą wpływu działalności człowieka na środowisko, m.in. zanieczyszczenie powietrza, ślad węglowy,</p> <p>pokazuje jak zastosowanie produktów OZE wpływa na zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska, polepszenie jakości powietrza oraz zwiększenie efektywności energetycznej.</p> <p>Definiuje i wykorzystuje zielone umiejętności - umiejętności o charakterze zawodowym jak i ogólnym, które są niezbędne przede wszystkim w zielonych zawodach(sprzedawca produktów OZE), ale także pozostałych zawodach, na które oddziałuje zielona transformacja.</p> <p>Definiuje czym jest efektywność energetyczna.</p> <p>Określa cele energetyczne dla organizacji.</p> <p>Dobiera odpowiednie produkty z branży OZE oraz osiąga cele zwiększenia efektywności energetycznej klienta/organizacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant posługuje się wiedzą i umiejętnościami dotyczącymi minimalizacji odpadów w organizacji przy użyciu technologii OZE.</p>	<p>Definiuje i oblicza wskaźnik redukcji odpadów.</p> <p>Wykazuje i przelicza procent redukcji odpadów po zastosowaniu wskazanych produktów OZE.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kursant posiada umiejętność samokształcenia.</p> <p>Rozwija komunikację interpersonalną.</p>	<p>Określa cele edukacyjne na swojej ścieżce rozwoju.</p> <p>Samodzielnie kształtuje ścieżkę swojego rozwoju.</p> <p>Dobiera odpowiednie narzędzia, w celu realizacji określonych celów edukacyjnych.</p> <p>Rozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej, empatii, aktywnego słuchania.</p> <p>Nawiązuje kontakty i buduje zdrowe relacje w życiu prywatnym i zawodowym.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwija i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu sprzedawcy produktów OZE.	Definiuje i rozróżnia techniki negocjacji . Definiuje i stosuje techniki rozwiązywania sporów.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia się i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie obejmuje: skuteczne metody sprzedażowe produktów branży OZE w kontekście uświadomienia uczestnikom jak istotna jest efektywność energetyczna.

Podczas tego programu, uczestnicy poznają różne aspekty zrównoważonego biznesu takie jak zielone produkty i usługi, eko-design, działania proekologiczne w firmie, a także zielone strategie marketingowe. Jednocześnie będą mogli doskonalić swoje umiejętności sprzedażowe, w tym negocjacyjne i komunikacyjne aby efektywnie przekazywać wartości związane z zielonymi kompetencjami swoim klientom. Podstawą skutecznej sprzedaży opartej o zrównoważony rozwój jest bezkonfliktowe rozwiązywanie sporów oraz troska o 3 filary: gospodarka, społeczeństwo, środowisko. Mając na uwadze postawy pro- ekologiczne w trakcie całego szkolenia kursanci oraz trener korzystać będą z materiałów z recydingu, eko i bio.

Moduł 1 dzień 1

Kursant pracując samodzielnie przygotowuje plan pracy na zadanym przez trenera terenie, w ramach planowania zostaną przygotowane karty terenu wraz z opisem, do kalendarza spotkań wprowadzone będą spotkania zaplanowane w perspektywie do 7 dni.

Podczas omawiania kalendarza trener zwróci szczególną uwagę na możliwości prowadzenia swojego kalendarza online co zapewni łatwy dostęp oraz ograniczy wykorzystanie zasobów naturalnych.

Kursant pracując w parach odgrywa scenkę sprzedażową w ramach rozmowy telefonicznej- celem jest samodzielne uzyskanie kompletu informacji potrzebnych do umówienia spotkania.

W ramach wykładu trenera kursanci otrzymują informacje dot. relacji biznesowej i etyki w biznesie celem jest nabycie umiejętności w samodzielnym uczestnictwie w szkoleniach.

Kursant zapoznaje się z elementami small talk poprzez odsłuchanie scenki w której jeden z kursantów odgrywa rolę klienta a trener jest handlowcem; po zakończonej scenie, w ramach ćwiczenia, cała grupa wymienia kluczowe elementy small talk, celem ćwiczenia jest nabycie przez kursanta umiejętności samodzielnego przeprowadzania small talk.

W ramach pracy w zespołach 2 osobowych kursant samodzielnie definiuje pojęcie potrzeb klienta (definicja, przykłady). Po zdefiniowaniu terminu, kursant omówi wyniki swojej pracy na forum i wymieni się spostrzeżeniami na forum.

Trener opisuje techniki pracy na czasie, przedstawia korzyści wynikające z pracy na doświadczeniach przedsiębiorcy.

Trener opisuje prace pytaniami oraz parafrazę.

Moduł 2 dzień 1

Kursantom zostanie odczytany tekst w grupach dwuosobowych, kursanci będą mieli za zadanie wyciągnąć jak najwięcej informacji i opracować je formie notatek. Celem jest wypracowanie umiejętności aktywnego słuchania klienta. Promując zielone kompetencje notatki będą sporządzone na papierze z recyklingu.

Trener omawia sposób szczegółowy wyniki pracy w grupach.

Kursant pracując samodzielnie przygotowuje spersonalizowaną ofertę oparta o przekazane mu kryteria. Trener będzie promować przesyłanie ofert w formie online co ograniczy korzystanie z zasobów naturalnych.

Trener w formie wykładu przekazuje kursantom informacje dotyczące języka korzyści; słownictwo, psychologia sprzedaży w kontekście dowodu społecznego.

Moduł 3 Dzień 2

Trener prezentuje założenia pracy na impulsie sprzedażowym oraz jego przykłady, kursant samodzielnie po wykładzie w trakcie scenki sprzedażowej wykorzystuje pracę na impulsie sprzedażowym do zamknięcia Klienta.

Kursanci bazując na pozyskanej wiedzy i dotychczasowych doświadczeniach opisują sytuacje nieuczciwego zachowania z którymi mieli styczność celem wyrobienia w sobie przekonania o słuszności postępowania w sposób uczciwy.

Moduł 4 Dzień 2

Na podstawie prezentacji trener opisuje zagadnienia dotyczące zielonych kompetencji. Przedstawia definicje zielonego rozwoju pokazując logiczną korelację pomiędzy branżą OZE a zielonymi kompetencjami. Trener pokazuje w skali mikro i makro jak można ograniczyć ślad węglowy oraz zanieczyszczenie środowiska. Zabieg ten ma na celu wyrobienie u kursantów świadomości odpowiedzialności za środowisko naturalne. Trener na przykładach z życia zawodowego pokazuje jak można wykorzystać zielone umiejętności do sprzedaży produktów branży OZE.

Kursant w wyniku ćwiczenia z trenerem prezentacji na forum zaczyna posługiwać się wiedzą dotyczącą zwiększania efektywności energetycznej w kontekście sprzedaży produktów branży OZE. Podczas ćwiczenia prezentacji skupiamy się przede wszystkim na samodzielnym definiowaniu czym jest wydajność energetyczna, wyznaczeniu jaki jest cel końcowy dla organizacji w zakresie wydajności energetycznej oraz szybkim i trafnym doborze odpowiedniego produktu z branży OZE pod możliwości i wymagania klienta.

Trener zapoznaje kursanta z zagadnieniami EKO Logistyki, wykorzystaniu technologii OZE do ograniczenia odpadów. W wyniku zapoznania się z prezentacją multimedialną kursant oblicza wskaźniki redukcji odpadów (również w kontekście wdrożenia produktów OZE)

Trener pokazuje kursantom najbardziej podstawowe techniki samokształcenia (również w branży OZE) w oparciu o funkcjonalności i treści stron administracji publicznej. W efekcie czego kursant samodzielnie określa cele edukacyjne oraz ścieżkę swojego rozwoju.

W formie gry integracyjnej trener organizuje ćwiczenia grupowe celem zwrócenia uwagi na empatię, aktywne słuchanie rozmowy, nawiązywanie kontaktów, budowanie relacji w życiu prywatnym i zawodowym- wszystko to w ramach rozwijania komunikacji interpersonalnej.

Trener odnosząc się do własnych doświadczeń przedstawia z jakimi dylematami związanymi ze sprzedażą produktów branży OZE przyszło mu się zmierzyć i w jaki sposób wyznaczył sobie standard w relacjach z klientami odnośnie negocjacji oraz w jaki sposób skutecznie rozwiązuje spory.

Szkolenie zakończone jest egzaminem wewnętrznym.

Jedna godzina szkolenia to jedna godzina edukacyjna (45 minut).

ZIEŁONE KOMPETENCJE ORAZ UMIEJĘTNOŚCI NABYTE LUB ROZWIĄNE PODCZAS SZKOLENIA:

Budowanie świadomości i postaw ekologicznych poprzez zdobycie wiedzy na temat ochrony środowiska.

Definiowanie i określanie wskaźnika redukcji odpadów, oraz metod zwiększenia efektywności energetycznej.

Planowanie, wdrażanie, analiza wyników dotyczących zwiększenia efektywności energetycznej i redukcji odpadów.

Promowanie zrównoważonego rozwoju.

ŹRÓDŁA:

- Zrównoważony rozwój/ źródło: GreenComp Europejskie ramy kompetencji w zakresie zrównoważonego rozwoju.
- Zielone kompetencje/ kwalifikacje oraz zielone zawody/ Raport LEWIATAN
- Regionalna Strategia Innowacji 2030
- Program Rozwoju Technologii województwa śląskiego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Skuteczna organizacja pracy w terenie celem sprzedaży produktów OZE oraz efektywne pozyskiwanie kontaktów do potencjalnych Klientów z branży OZE	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	09:30	09:45	00:15
3 z 19 Standardy relacji biznesowej adekwatne dla branży OZE.	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	09:45	11:15	01:30
4 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	11:15	11:30	00:15
5 z 19 Small talk w biznesie-czym jest i jak go wykorzystać w skutecznej sprzedaży produktów OZE?	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	13:00	13:15	00:15
7 z 19 Charakterystyka potrzeb klienta w kontekście branży OZE- definicja oraz przykłady. Technika pracy na czasie oraz przedstawienie korzyści ukierunkowanych na produkty z branży OZE.	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	13:15	14:45	01:30
8 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	14:45	15:00	00:15
9 z 19 Zastosowanie parafrazy oraz pracy pytaniami w celu skutecznej sprzedaży produktów z branży OZE.	Wawrzyniec Prokopowicz	02-11-2024	15:00	16:00	01:00
10 z 19 Aktywne słuchanie w biznesie celem badania potrzeb klienta branży OZE.	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	08:00	09:00	01:00
11 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	09:00	09:15	00:15
12 z 19 Język korzyści oraz impuls sprzedażowy a efektywna sprzedaż produktów branży OZE- słownictwo, psychologia sprzedaży, przykłady, scenka sprzedażowa.	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	09:15	10:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	10:45	11:00	00:15
14 z 19 Wspieranie uczciwości oraz krytyczne myślenie- jakie korzyści wynikają z uczciwego funkcjonowania w społeczeństwie, prowadzenia biznesu?	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	11:00	12:00	01:00
15 z 19 Zielone kompetencje oraz efektywność energetyczna- czym są oraz jaki mają wpływ na branżę OZE? Jak, korzystając z produktów OZE, zminimalizować odpady w organizacji?	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	12:00	13:00	01:00
16 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	13:00	13:30	00:30
17 z 19 Ścieżka rozwoju sprzedawcy produktów OZE a samokształcenie, komunikacja interpersonalna oraz rozstrzygnięcie dylematów związanych z wykonywaniem zawodu.	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	13:30	14:30	01:00
18 z 19 Przerwa	Wawrzyniec Prokopowicz	03-11-2024	14:30	15:00	00:30
19 z 19 Egzamin wewnętrzny.	-	03-11-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wawrzyniec Prokopowicz

Trener. Doświadczony sprzedawca energii elektrycznej, OZE oraz paliwa gazowego z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży D2D, B2B. Prowadzący grupę sprzedażową na terenie całej Polski, mogącą się pochwalić portfelem klientów kilkuset firm w całej Polsce. W 2021 ukończył cykl szkoleniowy "Doradca energetyczny" zakończony certyfikatem firmy E.ON. Jako autoryzowany partner firmy Axpo Polska- lidera w sprzedaży energii elektrycznej z OZE oraz paliwa gazowego, ukończył w roku 2023 oraz 2024 zaawansowany program szkoleniowy Axpo Academy zdobywając certyfikat akredytacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe(papier ekologiczny, długopisy, skrypty) zapewnia dostawca usługi.

Podstawa zwolnienia z VAT: Rozporządzenie Ministra Finansów z dn.20.12.2013 r. paragraf 3 ust. 1 pkt. 14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

ul. Józefa Lompy 15/1
44-100 Gliwice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agata Sokołowska

E-mail sokolowska.krawet@gmail.com

Telefon (+48) 601 610 138