

Odnawialne Źródła Energii - Techniki, Sprzedaż i Prawidłowy dobór Produktów OZE -szkolenie z uwzględnieniem zielonych kompetencji

Numer usługi 2024/11/19/145274/2419839

4 800,00 PLN brutto
4 800,00 PLN netto
300,00 PLN brutto/h
300,00 PLN netto/h

YOURSKILLUP.PL
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 22.02.2025 do 23.02.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana do osób dorosłych, którzy z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje/umiejętności lub nabyć nowe w zakresie Techniki, sprzedaży i doboru produktów OZE. Przede wszystkim usługa skierowana jest do osób pracujących lub nie pracujących m.in tj.

1. Pracownicy działów sprzedaży,
2. Pracownicy innych branż, którzy chcą zmienić zawód
3. Absolwenci szkół wchodzący na rynek pracy i rozpoczynający swoją karierę zawodową,
4. Osoby bierne zawodowo, które planują powrócić na rynek pracy lub podjąć pracę

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

21-02-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych skierowanych do różnego typu klienta oraz do samodzielnego doboru i sprzedaży produktów OZE z wykorzystaniem odpowiednio dobranych technik.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat typów produktów OZE	Charakteryzuje i rozróżnia typy OZE fotowoltaika, pomy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii	Test teoretyczny
Monitoruje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z OZE	Test teoretyczny
	promuje zrównoważoną energię	Test teoretyczny
Charakteryzuje rynek konsumencki i biznesowy	Omawia różnice między rynkiem konsumenckim a biznesowym	Test teoretyczny
Buduje relacje z klientem	Stosuje techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania z klientami	Test teoretyczny
Charakteryzuje i Rozróżnia techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE	Stosuje techniki sprzedażowe produktów OZE	Test teoretyczny
Definiuje strategie negocjacyjne	Omawia strategie negocjacyjne	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy obiekcji	Wykorzystuje strategie związane z obiekcjami klientów	Test teoretyczny
Prezentuje produkty OZE	Opracowuje spersonalizowane prezentacje dla różnych grup klientów	Test teoretyczny
Monitoruje korzyści ekologiczne , ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii	Test teoretyczny
Dopasowuje odpowiednie produkty OZE dla klientó	Stosuje techniki analizy potrzeb klienta	Test teoretyczny
Projektuje systemy OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości	Charakteryzuje elementy programu do projektowania systemów OZE	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 efekty uczenia się i kryteria ich weryfikacji

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

Tak, Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniający rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Szkolenie powiązane jest z obszarami i grupami technologii wskazanymi w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 oraz Programie Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2019-2030 tj. "Technologie dla Energetyki" oraz wykazem przykładowych zielonych umiejętności opracowanych przez KE w ramach kwalifikacji ESCO

Uczestnik szkolenia nabędzie zielone i cyfrowe kompetencje m.in. tj.

- obszar technologiczny: technologie dla Energetyki - wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych i poprawa efektywności pozyskiwania energii OZE
- promować zrównoważoną energię
- Angażuje innych w zachowania przyjazne dla środowiska,
- Promuje odpowiedzialne zachowania konsumenckie i świadomość środowiskową
- Dostosowuje umiejętności do rynku pracy dotyczące transformacji ekologicznej.

Uzyskane kompetencje mogą być zastosowane w różnych branżach i dziedzinach m.in. tj. ochrona środowiska, energetyka, przemysł, technologie informacyjne

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego wykorzystywania kluczowych kompetencji, które prowadzą do zrównoważonego i odpowiedzialnego rozwoju gospodarki.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych w tym 12 godzin teoretycznych i 4 praktyczne.

W trakcie trwania szkolenia trwającego ponad 4 h przewidziano jedną przerwę kawową oraz jedną przerwę obiadową

Wszystkie przerwy zostały wliczone do godzin usługi szkoleniowej

Dzień 1

Wprowadzenie do produktów OZE

- Wprowadzenie do tematyki – pre test
- Przedstawienie celów i oczekiwań szkolenia.
- Omówienie znaczenia energii odnawialnej i jej roli w dzisiejszym świecie.

Zrozumienie produktów OZE

- Prezentacja różnych typów produktów, takich jak fotowoltaika, pompy ciepła, magazyny energii i turbiny wiatrowe.
- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE.

Rozumienie rynku i klientów:

- Analiza trendów rynkowych w sektorze OZE.
- Identyfikacja potencjalnych klientów i ich potrzeb.
- Wyjaśnienie różnic między rynkiem konsumenckim a rynkiem biznesowym.

Techniki sprzedaży produktów OZE

- Budowanie zaufania i relacji z klientem:
- Techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami.
- Wykorzystanie referencji i rekomendacji klientów.

Prezentacja produktów OZE:

- Opracowanie spersonalizowanych prezentacji dla różnych grup klientów.
- Wykorzystanie danych i analiz do podkreślenia korzyści produktów.
- Demonstracja produktów i praktyczne wskazówki dotyczące ich prezentacji.

Techniki negocjacyjne i zarządzanie obiekcjami

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE:
- Strategie negocjacyjne oparte na wartości produktów.
- Praktyczne ćwiczenia negocjacyjne w scenariuszach sprzedaży OZE.
- Zasady negocjacji cen i warunków umowy.

Zarządzanie obiekcjami klientów:

- Identyfikacja typowych obiekcji wobec produktów OZE.
- Praktyczne strategie radzenia sobie z obiekcjami i wyjaśniania wątpliwości klientów.
- Trening sytuacyjny w pokonywaniu różnych rodzajów obiekcji.

Doskonalenie umiejętności

- Indywidualne sesje coachingowe.
- Analiza przypadków sprzedażowych związanych z produktami OZE.
- Ocena postępów i ustalanie celów rozwojowych.
- Dyskusja na temat praktycznych działań, które uczestnicy mogą podjąć po szkoleniu, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży produktów OZE.
- Motywacja do ciągłego doskonalenia się w obszarze sprzedaży produktów OZE.

Energia odnawialna

- Wprowadzenie do energii odnawialnej.
- Omówienie różnych rodzajów OZE: fotowoltaika, pompy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii etc.
- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE.

Dzien 2

Techniki sprzedaży w branży OZE

- Rozumienie rynku i klientów w branży OZE.
- Budowanie zaufania i relacji z klientem.
- Techniki prezentacji produktów OZE.
- Negocjacje cen i warunków umowy w kontekście OZE.

Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów

- Techniki analizy potrzeb klienta.
- Dopasowanie produktów OZE do indywidualnych wymagań i budżetu klienta.
- Omówienie różnic między różnymi typami paneli słonecznych, pompami ciepła, turbinami wiatrowymi itp.
- Wskazówki dotyczące projektowania systemów OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości.

Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE

- Praktyczne ćwiczenia w zakresie prezentacji produktów i negocjacji.
- Studium przypadków sprzedaży produktów OZE.
- Doskonalenie umiejętności słuchania i rozumienia potrzeb klienta.
- Dyskusja na temat najnowszych trendów i technologii w branży OZE.

Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia

Walidacja (post test)

Podczas szkolenia będą zapewnione ćwiczenia praktyczne, symulacje sprzedażowe oraz możliwość udziału w grupowych dyskusjach, aby uczestnicy mogli aktywnie uczestniczyć w procesie uczenia się i wymiany doświadczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do produktów OZE	-	22-02-2025	08:00	08:20	00:20
2 z 18 Zrozumienie produktów OZE	-	22-02-2025	08:20	09:00	00:40
3 z 18 Rozumienie rynku i klientów	-	22-02-2025	09:00	10:00	01:00
4 z 18 Techniki sprzedaży produktów OZE	-	22-02-2025	10:00	10:50	00:50
5 z 18 Przerwa kawowa	-	22-02-2025	10:50	11:00	00:10
6 z 18 Prezentacja produktów OZE	-	22-02-2025	11:00	12:00	01:00
7 z 18 Techniki negocjacyjne i zarządzanie obiekcjami	-	22-02-2025	12:00	13:00	01:00
8 z 18 Zarządzanie obiekcjami klientów	-	22-02-2025	13:00	14:00	01:00
9 z 18 przerwa obiadowa	-	22-02-2025	14:00	14:20	00:20
10 z 18 Doskonalenie umiejętności	-	22-02-2025	14:20	15:00	00:40
11 z 18 Energia odnawialna	-	22-02-2025	15:00	16:00	01:00
12 z 18 Techniki sprzedaży w branży OZE	-	23-02-2025	08:00	10:00	02:00
13 z 18 przerwa kawowa	-	23-02-2025	10:00	10:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 18 Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów	-	23-02-2025	10:10	13:00	02:50
15 z 18 przerwa obiadowa	-	23-02-2025	13:00	13:20	00:20
16 z 18 Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE	-	23-02-2025	13:20	14:20	01:00
17 z 18 Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia	-	23-02-2025	14:20	15:00	00:40
18 z 18 Walidacja (post test)	Mariusz Widawski	23-02-2025	15:00	16:00	01:00

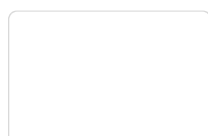
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Widawski



Od 2015 r. prowadzi szkolenia nt. produktów energetycznych

Od 2019 r. szkolenia nt. Odnawialnych źródeł energii

Absolwent Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej na kierunku zarządzanie i marketing. Urodzony Handlowiec, Menedżer i Specjalista ds. Rekrutacji. Swoją przygodę ze sprzedażą rozpoczął już w połowie lat 90' gdzie będąc jeszcze w klasie maturalnej założył własną działalność gospodarczą. W latach 2007 – 2015 pracował w firmie POWERMED, a tam zajmował się sprzedażą wielofunkcyjnych urządzeń domowych. Wielokrotnie nagradzany za bardzo wysokie wyniki sprzedaży i profesjonalną obsługę klienta. Przez 6 lat pełnił również funkcję Menedżera i Trenera Sprzedaży. Umiejętności oraz doświadczenie zdobyte w tych latach okazały się ogromnym atutem i przepustką do kolejnych wyzwań związanych tym razem z demonopolizacją rynku energetycznego. W 2015r. rozpoczął pracę w firmie GMH, gdzie początkowo pełnił funkcję Menedżera oddziału, a od 2016r. Dyrektora ds. Sprzedaży, w której zajmował się budowaniem struktur sprzedażowych na rynku klienta indywidualnego oraz biznesowego dla firm Energa obrót, Multimedia Energia, Duon, Fortum, Energie2 i HEG, gdzie odpowiadał za sprzedaż w kanałach dystrybucji: D2D, B2B. Od lipca 2019 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Sprzedaży w Enrex Energy sp. z o.o., a od stycznia 2021 r. objął stanowisko Dyrektora Zarządzającego w spółce PGEoze PV sp. z o.o. Od Września 2022 r. pełni funkcję Prezesa Zarządu Centrum Usług Wspólnych Energia i Ciepło P.S.A.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe, e- podręczniki, prezentacje, materiały VOD

Informacje dodatkowe

Walidacja usługi odbędzie się w ostatnim dniu szkoleniowym. Odbędzie się w postaci testu.

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną:

Dz.U.poz.1722 § 3 ust.1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platformie ClickMeeting.

Jakie są wymagania sprzętowe oraz oprogramowania ?

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu , kamerką i mikrofonem
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza internetowego

Rodzaj połączenia	Uczestnik

Dźwięk	512 kbps
Dźwięk + obraz SD	512 kbps + 1 Mbps
Dźwięk + obraz HD	512 kbps + 2 Mbps
Współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ)	2 Mbps
Współdzielenie ekranu (Tryb HighQ)	2 – 5 Mbps
Współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce)	1 – 4 Mbps

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza internetowego

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych.

Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Uczestnicy nie muszą tworzyć konta ClickMeeting, aby dołączyć do usługi. Zostaną zaproszeni poprzez zaproszenie e-mail z linkiem przekierowującym do pokoju szkoleniowego.

Okres ważności linku aktywacyjnego - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z sytemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników, oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Alicja Wal

E-mail alicja.wal@yourskillup.pl

Telefon (+48) 506 668 408