



YOURSKILLUP.PL
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★

Sprzedaż i poprawny dobór produktów z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii

Numer usługi 2025/03/14/145274/2622795

2 500,00 PLN brutto
2 032,52 PLN netto
250,00 PLN brutto/h
203,25 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 10 h
📅 19.05.2025 do 20.05.2025

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 Sprzedaży i poprawnego doboru produktów z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii. 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	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	16-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do realizacji procesów sprzedażowych skierowanych do różnego typu klienta oraz do samodzielnego doboru produktów z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą Odnawialnych Źródeł energii	Charakteryzuje i rozróżnia rodzaje Odnawialnych Źródeł Energii (fotowoltaika, pompy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii etc.)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Monitoruje korzyści ekologiczne , ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii	Analiza dowodów i deklaracji
Dopasowuje odpowiednie produkty OZE dla klientów	Stosuje techniki analizy potrzeb klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje i Rozróżnia techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE	Rozróżnia techniki sprzedażowe produktów OZE	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje systemy OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości	Przedstawia elementy programu do projektowania systemów OZE	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje relacje z klientami	Stosuje techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania z klientami	Analiza dowodów i deklaracji

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

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu licencji ClickMeeting dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

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 nabeździe 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.

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

W trakcie trwania szkolenia trwającego ponad 4 h przewidziano jedną przerwę kawową. Wszystkie przerwy zostały wliczone do godzin usługi szkoleniowej

Walidacja usługi - przeprowadzona zostanie w sposób zautomatyzowany. Zostaną wykorzystane dwie metody:

1. Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie -W ostatnim dniu szkolenia odbędzie się test online. Każdy uczestnik uzyska wyniki w momencie zakończenia testu - wyniki będą generowane automatycznie. Test zostanie przygotowany i opracowany przez Trenera.

2. Analiza i dowody - podczas szkolenia wszystkie dowody będą zbierane i przekazywane osobie walidującej, która dokona analizy. Wszelkie wyniki, będą przedstawione w ostatnim dniu szkolenia, przez trenera walidującego

Dzień 1:

Podstawy Odnawialnych Źródeł Energii (OZE)

- Wprowadzenie do tematyki- pre test
- 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.

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.

Dzień 2:

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)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Podstawy Odnawialnych źródeł Energii (OZE)	Adrian Iwaniuk	19-05-2025	15:00	17:30	02:30
2 z 7 Przerwa	Adrian Iwaniuk	19-05-2025	17:30	17:50	00:20
3 z 7 Techniki sprzedaży w branży OZE	Adrian Iwaniuk	19-05-2025	17:50	20:00	02:10
4 z 7 Wybór odpowiednich produktów OZE dla Klientów	Adrian Iwaniuk	20-05-2025	15:00	17:30	02:30
5 z 7 Przerwa	Adrian Iwaniuk	20-05-2025	17:30	17:50	00:20
6 z 7 Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE	Adrian Iwaniuk	20-05-2025	17:50	19:30	01:40
7 z 7 walidacja - w oparciu o narzędzia cyfrowe	-	20-05-2025	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 032,52 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	203,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Iwaniuk

Od 2017r. prowadzi szkolenia na temat produktów energetycznych, od 2020r. na temat OZE. Urodzony Handlowiec, Menedżer i Specjalista ds. Rekrutacji. Swoją przygodę ze sprzedażą rozpoczął już w 2017 w GMH. Wielokrotnie nagradzany za bardzo wysokie wyniki sprzedaży i profesjonalną obsługę klienta, 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 2018 r. założył swoją pierwszą działalność i rozpoczął pracę w firmie Instytut Nowoczesnych Technologii gdzie początkowo pełnił funkcję Menedżera oddziału oraz budowaniem struktur sprzedażowych na rynku klienta indywidualnego oraz biznesowego na obszarach województw: Warmińsko Mazurskie, Podlaskie, Lubelskie, Kujawsko-Pomorskie. dla firmy : Fortum, 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. W 2020 nawiązał współpracę w Firmie PGE OZE PV i objął stanowisko Dyrektora ds. Sprzedaży, w której zajmował się budowaniem struktur sprzedażowych na rynku klienta indywidualnego oraz biznesowego z rynku OZE. Od Października 2021 r. pełni funkcję Dyrektora zarządzającego w Członka Zarządu Centrum Usług Wspólnych Energia i Ciepło P.S.A. a od 2024r. Członka Zarządu Centrum Usług Wspólnych Energia i Ciepło P.S.A.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe, e- podręczniki, prezentacja, materiały VOD.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Biorąc udział w usłudze rozwojowej wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku .

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną:

Dz.U. 2023 poz. 955

§ 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

Zwolnienie z podatku Vat dotyczy Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70%.

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

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

Kontakt

Alicja Wal

E-mail alicja.wal@yourskillup.pl



Telefon (+48) 506 668 408