

PRINCIPE Szymon
Sapieha**Kurs: Spedycja drogowa z elementami
sprzedaży**

Numer usługi 2025/03/17/177120/2629373

📍 Kostrzyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 21.06.2025 do 21.06.2025

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

254,55 PLN brutto/h

254,55 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Transport i motoryzacja / Transport i logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników działów spedycji, przedstawicieli handlowych, a także osób odpowiedzialnych za organizację transportu drogowego w firmach logistycznych oraz firmach zajmujących się sprzedażą usług transportowych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy na temat organizacji spedycji drogowej, z uwzględnieniem podstawowych zagadnień logistycznych oraz technik sprzedaży, które umożliwiają efektywne pozyskiwanie klientów i

budowanie trwałych relacji biznesowych. Szkolenie ma na celu połączenie praktycznych umiejętności związanych z transportem drogowym oraz zrozumienie procesów sprzedażowych, które są niezbędne do sukcesu na rynku spedycyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Różnicuje i opisuje pojęcia związane ze spedycją i transportem drogowym	Opisuje podstawowe pojęcia związane ze spedycją drogową	Test teoretyczny
	Omawia rolę spedytora w procesie transportu	Test teoretyczny
	Różnicuje i opisuje rodzaje transportu	Test teoretyczny
	Różnicuje i opisuje dokumenty związane z transportem drogowym	Test teoretyczny
Charakteryzuje organizację transportu drogowego	Planuje trasę i wybiera odpowiednie środki transportu	Test teoretyczny
	Optymalizuje koszty transportu	Test teoretyczny
	Zarządza czasem i terminowością dostaw	Test teoretyczny
	Opisuje ubezpieczenia w transporcie drogowym	Test teoretyczny
	Różnicuje i opisuje techniki sprzedaży usług transportowych	Test teoretyczny
	Rozpoznaje potrzeby klienta i dopasowuje oferty	Test teoretyczny
	Buduje relacje z klientem	Test teoretyczny
	Negocjuje i przygotowuje oferty handlowe	Test teoretyczny
Różnicuje i opisuje elementy sprzedaży w spedycji	Różnicuje i opisuje nowoczesne narzędzia sprzedażowe	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza relacjami z klientem	Różnicuje i opisuje zasady skutecznej obsługi klienta	Test teoretyczny
	Omawia sposoby budowania długofalowych relacji z klientami	Test teoretyczny
	Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę do specyfiki branży	Test teoretyczny
	Opisuje wykorzystywanie systemów CRM w branży	Test teoretyczny
Opisuje aspekty prawne w transporcie drogowym	Opisuje regulacje dotyczące transportu drogowego w Polsce i UE	Test teoretyczny
	Opisuje odpowiedzialność prawną spedytora i przewoźnika	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Kurs: Spedycja drogowa z elementami sprzedaży

Warunki organizacyjne: Samodzielne stanowisko siedzące, stół, materiały szkoleniowe.

Przerwy: Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Metoda walidacji: Test teoretyczny.

Grupa docelowa: pracownicy działów spedycji, przedstawiciele handlowi, osoby odpowiedzialne za organizację transportu drogowego w firmach logistycznych oraz firmach zajmujących się sprzedażą usług transportowych.

Forma: Teoria i praktyka.

Godzina dydaktyczna: 45 minut (przerwy wliczają się do czasu kursu)

Plan kursu:

czas	długość	sesja	opis
8:00 - 8:45	45 min	Teoria	Wstęp do spedycji drogowej - Definicja i podstawowe pojęcia związane z spedycją drogową - Rola spedytora w procesie transportu - Rodzaje transportu drogowego i jego zalety - Podstawowe dokumenty związane z transportem drogowym: list przewozowy, CMR, faktura, itp.
8:45 - 9:30	45 min	Teoria	Organizacja transportu drogowego - Planowanie trasy i wybór odpowiednich środków transportu - Optymalizacja kosztów transportu - Zarządzanie czasem i terminowością dostaw - Ubezpieczenia w transporcie drogowym
9:30 - 10:30	30 min	Praktyka	
10:30 - 11:15	45 min	Teoria	Elementy sprzedaży w spedycji drogowej - Techniki sprzedaży usług transportowych - Rozpoznawanie potrzeb klienta i dopasowanie oferty - Budowanie relacji z klientami - Negocjacje i przygotowanie ofert handlowych - Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi sprzedażowych (CRM, e-mail, marketing, telemarketing)
11:15 - 12:00	45 min	Praktyka	
12:00 - 12:15	15 min		Przerwa (wliczona do czasu kursu)
12:15 - 12:50	35 min	Teoria	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM w spedycji) - Kluczowe zasady skutecznej obsługi klienta w branży transportowej - Budowanie długofalowych relacji z klientami - Analiza potrzeb klientów i dostosowanie oferty do specyfiki branży - Systemy CRM w spedycji – jak skutecznie wykorzystać je w sprzedaży
12:50 - 13:25	35 min	Praktyka	
13:25 - 14:10	45 min	Teoria	Aspekty prawne i regulacyjne w transporcie drogowym - Regulacje dotyczące transportu drogowego w Polsce i UE - Odpowiedzialność prawna spedytora i przewoźnika - Praktyczne wskazówki i case study - Analiza przypadków realnych sytuacji spedycyjnych
14:10 - 14:30	30 min	Praktyka	
14:30 - 15:15	45 minut	Praktyka	Ćwiczenia praktyczne z zakresu sprzedaży usług transportowych - Symulacja negocjacji z klientem - Dyskusja na temat wyzwań i rozwiązań w codziennej pracy spedytora i przedstawiciela handlowego

15:15 - 15:45	30 min		Test sprawdzający wiedzę (walidacja)
15:45 - 16:00	15 min		Podsumowanie i wręczenie certyfikatów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wstęp do spedycji drogowej	Emilia Brojerska	21-06-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 13 Organizacja transportu drogowego (teoria)	Emilia Brojerska	21-06-2025	08:45	09:30	00:45
3 z 13 Organizacja transportu drogowego (praktyka)	Emilia Brojerska	21-06-2025	09:30	10:30	01:00
4 z 13 Elementy sprzedaży w spedycji drogowej (teoria)	Emilia Brojerska	21-06-2025	10:30	11:15	00:45
5 z 13 Elementy sprzedaży w spedycji drogowej (praktyka)	Emilia Brojerska	21-06-2025	11:15	12:00	00:45
6 z 13 Przerwa (wliczona do czasu kursu)	Emilia Brojerska	21-06-2025	12:00	12:15	00:15
7 z 13 Zarządzanie relacjami z klientami (CRM w spedycji) (teoria)	Emilia Brojerska	21-06-2025	12:15	12:50	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Zarządzanie relacjami z klientami (CRM w spedycji) (praktyka)	Emilia Brojerska	21-06-2025	12:50	13:25	00:35
9 z 13 Aspekty prawne i regulacyjne w transporcie drogowym (teoria)	Emilia Brojerska	21-06-2025	13:25	14:10	00:45
10 z 13 Aspekty prawne i regulacyjne w transporcie drogowym (praktyka)	Emilia Brojerska	21-06-2025	14:10	14:30	00:20
11 z 13 Ćwiczenia praktyczne z zakresu sprzedaży usług transportowych	Emilia Brojerska	21-06-2025	14:30	15:15	00:45
12 z 13 Test sprawdzający wiedzę (walidacja)	Emilia Brojerska	21-06-2025	15:15	15:45	00:30
13 z 13 Podsumowanie i wręczenie certyfikatów	Emilia Brojerska	21-06-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	254,55 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Brojerska

Posiada ponad 19-letnie doświadczenie w branży transportowej, specjalizuje się w transporcie drogowym FTL, LTL oraz drobnicowym.

Absolwentka Politechniki Poznańskiej obecnie w trakcie studiów podyplomowych na kierunku „Psychologia Biznesu”.

Swoje doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w dużych korporacjach na stanowisku spedytora, a od kilku lat na stanowiskach menadżerskich.

Posiada certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma szczegółowe materiały szkoleniowe.

Materiały będą opracowaniem własnym Prowadzącego.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję

Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w

którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot

powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa

rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie

podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w

ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w

projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy

delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z

dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej

tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli

Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z

usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych

przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy,

kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

ul. Leszczyńskiego 13
62-025 Kostrzyn
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SZYMON SAPIEHA

E-mail szymonsapieha@gmail.com

Telefon (+48) 784 386 573