



EDU SERVICE

Edu Service
Zdzisław Sikora

★★★★★ 5,0 / 5

211 ocen

Florysta - szkolenie z egzaminem

Numer usługi 2025/04/28/139923/2713197

📍 Dębica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 24.11.2025 do 06.12.2025

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

112,00 PLN brutto/h

112,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Artystyczne

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową usługi stanowią:

- pracownicy firm dekoratorskich, świadczących usługi z zakresu aranżacji ogrodów i wnętrz,
- osoby nie posiadające doświadczenia w pracy, którym zależy na nabyciu kwalifikacji w zawodzie florysty,
- osoby pracujące w zawodzie, chcące poszerzyć swoje umiejętności i poznać nowe techniki,
- osoby z branży dekoracyjnej i eventowej, które planują dodać florystykę do swojej oferty,
- miłośnicy kwiatów i roślin, którzy chcą rozwijać swoją pasję,
- przedsiębiorcy planujący otworzyć pracownię florystyczną – kurs wspiera rozwój umiejętności potrzebnych do prowadzenia własnego biznesu.

Usługa adresowana jest do osób, które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności związane z projektowaniem i tworzeniem bukietów, dekoracji florystycznych oraz pielęgnacją kwiatów i roślin a także wizualną oprawą uroczystości i imprez oraz kompleksową dekoracją wnętrz, stosując rośliny ozdobne cięte i doniczkowe.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

23-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje do projektowania i wykonywania materiałów florystycznych oraz dekoracji roślinnych od niewielkich kompozycji do rozwiązań przestrzennych, podnoszących estetykę otoczenia. Kurs przygotowuje także do pakowania i przygotowania do transportu materiałów florystycznych oraz gotowych wyrobów florystycznych, stylizacji wnętrz przy pomocy roślin, sprzedaży materiałów florystycznych, przygotowania wystaw roślin lub kompozycji florystycznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta, zasady orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Analizuje i opisuje rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje kwestie dotyczące orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Test teoretyczny
Charakteryzuje materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Omawia i charakteryzuje materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce, w bukietach okazjonalnych, kompozycjach ogrodowych, kompozycjach balkonowych.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady łączenia barw, obiektywnych i subiektywnych cech barw, łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Przedstawia i definiuje zasady łączenia barw, obiektywne i subiektywne cechy barw.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady dotyczące łączenia barw. Stosuje zasady łączenia barw.	Test teoretyczny
Operuje terminologią dotyczącą zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.	Wyjaśnia i przedstawia zastosowanie kontrastu – kontrast ilościowego, jakościowego, ciepło -zimnego, jasno -ciemnego, aktywno -pasywnego.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady zastosowania kontrastu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje pojęcie relatywizmu barw : aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.	Omawia i charakteryzuje relatywizm barw.	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Test teoretyczny
	Stosuje wiedzę dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.	Test teoretyczny
	Prezentuje i opisuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej.	Test teoretyczny
Omawia zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętności aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Omawia i charakteryzuje umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej, umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady dotyczące formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej. Opisuje techniki sprzedaży i umiejętności ich zastosowania.	Analizuje i opisuje zasady dotyczące formułowania pytań z wykorzystaniem ich funkcji.	Test teoretyczny
	Omawia i stosuje techniki sprzedaży.	Test teoretyczny
Omawia zagadnienia dotyczące języka korzyści w pracy z klientem z zastosowaniem mocnych, pozytywnych zwrotów. Opisuje reagowanie na zastrzeżenia klienta, umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Omawia i charakteryzuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty.	Test teoretyczny
	Stosuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty.	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia sposoby reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.	Przedstawia i definiuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji.	Test teoretyczny
Omawia zagadnienia dot: pewności siebie w kontakcie z klientem, empatii, elastyczności w myśleniu i działaniu.	Omawia i charakteryzuje, stosuje pewność siebie w kontakcie z klientem, empatię, elastyczność w myśleniu i działaniu.	Test teoretyczny
Korzysta z wiedzy dotyczącej technik sprzedaży.	Omawia i charakteryzuje, stosuje techniki sprzedaży	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Program

1. Wiedza na temat roli, jaką pełni sprzedawca/doradca w procesie sprzedaży i obsługi klienta
2. Znajomość zasad orientacji na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów
3. Wiedza na temat materiałów roślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe
4. Znajomość zasad łączenia barw – obiektywne i subiektywne cechy barw
5. Umiejętność łączenia barw – łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne
6. Wiedza dotycząca zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny-pasywny
7. Wiedza dotycząca relatywizmu barw
8. Wiedza na temat aktywności barw i mocy ich oddziaływania na człowieka
9. Znajomość zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta
10. Umiejętność formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej
11. Znajomość technik sprzedaży i umiejętność ich zastosowania
12. Znajomość i umiejętność wykorzystywania języka korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty
13. Odpowiednie reagowanie na zastrzeżenia klienta – umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów
14. Wiedza na temat zasad reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji
15. Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu

Usługa adresowana jest do osób, które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności związane z projektowaniem i tworzeniem bukietów, dekoracji florystycznych oraz pielęgnacją kwiatów i roślin a także wizualną oprawą uroczystości i imprez oraz kompleksową dekoracją wnętrz, stosując rośliny ozdobne cięte i doniczkowe.

Grupę docelową usługi stanowią:

- pracownicy firm dekoratorskich, świadczących usługi z zakresu aranżacji ogrodów i wnętrz,
- osoby nie posiadające doświadczenia w pracy, którym zależy na nabyciu kwalifikacji w zawodzie florysty,
- osoby pracujące w zawodzie, chcące poszerzyć swoje umiejętności i poznać nowe techniki,
- osoby z branży dekoracyjnej i eventowej, które planują dodać florystykę do swojej oferty,
- miłośnicy kwiatów i roślin, którzy chcą rozwijać swoją pasję,
- przedsiębiorcy planujący otworzyć pracownię florystyczną – kurs wspiera rozwój umiejętności potrzebnych do prowadzenia własnego biznesu.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi szkoleniowej:

- a) minimalna liczba Uczestników: 5, maksymalna liczba Uczestników: 16
- b) liczba stanowisk warsztatowych: każdy z Uczestników posiada dostęp do stanowiska warsztatowego
- c) w ramach kursu / szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały / produkty do części praktycznej

Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych. Czas trwania szkolenia: 50 godzin dydaktycznych (plus dodatkowo przerwy) obejmuje 20 godz. teoretycznych oraz 30 godz. praktycznych.

Szkolenie realizowane będzie w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi. Po każdych 4 godzinach usługi szkoleniowej przypada 30 minut przerwy – w przypadku krótszych zajęć niż 4 godziny dydaktyczne przerwa wynosi minimum 15 min.

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności). Po zakończeniu usługi szkoleniowej zostanie przeprowadzona zewnętrzna walidacja oraz certyfikacja potwierdzająca nabycie kwalifikacji zawodowych w zawodzie Florysta. Zachowana będzie rozdzielność procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe notes, długopis, teczka.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notes, długopis, teczka.

Na zajęciach będą zapewnione materiały florystyczne.

Warunki uczestnictwa

Dana kwalifikacja nie ma założonych kryteriów uczestnictwa oraz wymaganych kwalifikacji poprzedzających udział w usłudze.

Nie jest wymagane wylegitymowanie się doświadczeniem.

Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji zgodnej z zawodem Florysta

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki, w celu przezwyciężenia bariery, aby uczestniczyć w różnych sferach życia, na zasadzie równości z innymi osobami.

Realizacja usługi rozwojowej jest zgodna ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021 – 2027 oraz zapisami Ustawy z dnia 19 lipca 2019 roku o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami.

Adres

Dębica
39-200 Dębica
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail biuro@edu-service.pl

Telefon (+48) 500 403 218