



JD ENERGIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Kurs z zakresu doboru i skutecznej sprzedaży rozwiązań odnawialnych źródeł energii.

Numer usługi 2025/06/24/186494/2833164

📍 Szczytno / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.09.2025 do 14.09.2025

5 450,00 PLN brutto

5 450,00 PLN netto

340,63 PLN brutto/h

340,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową kursu są osoby zainteresowane podniesieniem kwalifikacji z zakresu odnawialnych źródeł energii. Kurs skierowany jest do osób nieposiadających doświadczenia w branży, poszukujących narzędzi do rozpoczęcia kariery w branży zielonej energii. Idealni uczestnicy to osoby zainteresowane sprzedażą oraz optymalizacją rozwiązań energetycznych, zarówno dla biznesu oraz gospodarstw domowych
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Kurs przygotowuje do samodzielnego rozpoznawania potrzeb, doboru najlepszego rozwiązania oraz skutecznej sprzedaży na rynku odnawialnych źródeł energii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kursant definiuje rozwiązania branży energii odnawialnej.	- Definiuje dostępne rozwiązania na rynku - Rozróżnia (instalacja fotowoltaiczna, wiatrak przydomowy, magazyn energii, zestawy hybrydowe)	Test teoretyczny
Kursant dobiera rozwiązania OZE.	- Kategoryzuje rozwiązania ze względu na możliwości montażowe u klienta - Dopasowuje optymalne rozwiązanie dla klienta - Analizuje potrzeby klienta - Kalkuluje opłacalność inwestycji	Test teoretyczny
Kursant poznaje metody skutecznej sprzedaży.	- Aktywnie słucha - Wdraża komunikację interpersonalną - Rozwiązuje konflikty - Buduje wartość produktu - Argumentuje wartość rozwiązania podczas rozmów z klientem - Instruuje klienta o etapach procesu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kursant dokonuje sprzedaży na podstawie poznanych metod.	- Dopasowuje ofertę do potrzeb konkretnego klienta - Prezentuje rozwiązanie dla klienta z ukierunkowaniem na sprzedaż - Negocjuje warunki umowy z kluczowymi klientami - Rozpoznaje i wykorzystuje okno sprzedażowe - Reaguje na obiekcje klienta - Dopasowuje techniki sprzedażowe do obiekcji i sytuacji - Monitoruje proces posprzedażowy - Planuje system sprzedaży na podstawie zebranych informacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kursant rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu sprzedawcy.	- Rozwiązuje konflikty - Reaguje na obiekcje klienta - Dopasowuje techniki sprzedażowe do obiekcji i sytuacji	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

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

TAK

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

TAK

Program

Program ramowy szkolenia: „Sprzedaż rozwiązań OZE z uwzględnieniem świadomości ekologicznej”

1. Kursant buduje świadomość ekologiczną płynącą z energii odnawialnej

Moduły:

- Analizuje wpływ odnawialnych źródeł energii na środowisko i klimat
- Identyfikuje wyzwania ekologiczne wynikające z korzystania z paliw kopalnych
- Uzasadnia potrzebę transformacji energetycznej w kierunku OZE

2. Kursant definiuje rozwiązania branży energii odnawialnej

Moduły:

- Definiuje dostępne rozwiązania na rynku
- Rozróżnia: instalację fotowoltaiczną, wiatrak przydomowy, magazyn energii, zestawy hybrydowe

3. Kursant dobiera rozwiązania OZE

Moduły:

- Kategoryzuje rozwiązania ze względu na możliwości montażowe u klienta
- Dopasowuje optymalne rozwiązanie dla klienta
- Analizuje potrzeby klienta
- Kalkuluje opłacalność inwestycji

4. Kursant poznaje metody skutecznej sprzedaży

Moduły:

- Aktywnie słucha
- Wdraża komunikację interpersonalną
- Rozwiązuje konflikty
- Buduje wartość produktu
- Argumentuje wartość rozwiązania podczas rozmów z klientem
- Instruuje klienta o etapach procesu

5. Kursant dokonuje sprzedaży na podstawie poznanych metod

Moduły:

- Dopasowuje ofertę do potrzeb konkretnego klienta
- Prezentuje rozwiązanie dla klienta z ukierunkowaniem na sprzedaż
- Negocjuje warunki umowy z kluczowymi klientami
- Rozpoznaje i wykorzystuje okno sprzedażowe
- Reaguje na obiekcje klienta
- Dopasowuje techniki sprzedażowe do obiekcji i sytuacji
- Monitoruje proces posprzedażowy
- Planuje system sprzedaży na podstawie zebranych informacji

6. Kursant rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu sprzedawcy

Moduły:

- Rozwiązuje konflikty
- Reaguje na obiekcje klienta
- Dopasowuje techniki sprzedażowe do obiekcji i sytuacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Budowanie świadomości ekologicznej: wpływ OZE na środowisko i potrzeba transformacji	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	09:00	10:15	01:15
2 z 16 Identyfikacja i omówienie rozwiązań OZE dostępnych na rynku	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	10:15	11:15	01:00
3 z 16 Negocjowanie i rozpoznawanie tzw. „okien sprzedażowych”	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 16 Dobór rozwiązań do klienta: analiza potrzeb, warunki montażowe, kalkulacja opłacalności	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	11:15	12:30	01:15
5 z 16 Umiejętności interpersonalne w sprzedaży (aktywne słuchanie, komunikacja, rozpoznawanie potrzeb)	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Przerwa obiadowa	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	13:30	14:00	00:30
7 z 16 Budowanie wartości produktu i argumentowanie korzyści ekologicznych i ekonomicznych	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 16 Instruowanie klienta i budowanie zaufania poprzez edukację	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	15:00	16:00	01:00
9 z 16 Ćwiczenia na przykładach, sceny sprzedażowe	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	13-09-2025	16:00	17:00	01:00
10 z 16 Dopasowywanie oferty do potrzeb klienta i prezentacja rozwiązań	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	09:00	10:30	01:30
11 z 16 Reagowanie na obiekcje i trudne pytania klientów	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	11:30	12:30	01:00
12 z 16 Dopasowanie technik sprzedażowych do sytuacji i typu klienta	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	12:30	13:30	01:00
13 z 16 Przerwa obiadowa	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	13:30	14:00	00:30
14 z 16 Monitoring procesu posprzedażowego i budowanie relacji długoterminowych	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Rozstrzygnięcie dylematów zawodowych sprzedawcy: etyka, presja sprzedaży, konflikty	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	15:00	16:00	01:00
16 z 16 Walidacja końcowa	JAROSŁAW DĄBKOWSKI	14-09-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	340,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	340,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JAROSŁAW DĄBKOWSKI

Od 12 lat prowadzę firmę w branży odnawialnych źródeł energii. Na przestrzeni tego czasu zrealizowałem setki projektów, montażu oraz współpracowałem z wieloma podwykonawcami. Poznałem szczegóły tego rynku, a moja wiedza i doświadczenie stanowi bazę informacji, którą chcę się dzielić z przyszłymi pracownikami sektora zielonej energii oraz osobami żywo zainteresowanymi tą tematyką. Mam wiele certyfikatów potwierdzających moje kompetencje, najnowszy z czerwca tego roku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notesy, długopisy, prezentacja pdf.

Warunki uczestnictwa

Kursant wyraża chęć zdobycia lub poszerzenia swojej wiedzy w branży odnawialnych źródeł energii oraz doboru dostępnych rozwiązań. Jest również zainteresowany tematyką sprzedaży.

Adres

ul. Żwirki i Wigury 10
12-100 Szczytno
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Rzutnik, ekran, mikrofon, nagłośnienie, flipchart

Kontakt



JAROSŁAW DĄBKOWSKI

E-mail j.dabkowski@jdenergia.pl

Telefon (+48) 577 477 710