



## Optymalizacja ofert handlowych – co zmienić, by klienci kupowali chętniej z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji/

Numer usługi 2025/06/25/30963/2836830

2 400,00 PLN brutto  
2 400,00 PLN netto  
150,00 PLN brutto/h  
150,00 PLN netto/h

OŚRODEK  
SZKOLENIA  
DOKSZTAŁCANIA I  
DOSKONALENIA  
KADR KURSÓR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

381 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.10.2025 do 17.10.2025

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Marketing

### Grupa docelowa usługi

- Przedsiębiorcy, właściciele mikro- i małych firm przygotowujący własne oferty,
- Pracownicy działów sprzedaży, handlowcy,
- Osoby odpowiedzialne za przygotowanie ofert do klientów B2B i B2C,
- Osoby pracujące nad skuteczną komunikacją wartości firmy w materiałach sprzedażowych.

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem1

### Minimalna liczba uczestników

3

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

03-10-2025

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

16

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do tworzenia skutecznych, nowoczesnych i odpowiedzialnych ofert handlowych w formie cyfrowej i drukowanej. Uczestnik po szkoleniu będzie potrafił analizować, optymalizować i redagować treść oferty sprzedażowej z uwzględnieniem zasad przejrzystości, estetyki, etyki oraz standardów ekologicznych i cyfrowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                               | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                           | Metoda walidacji                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>Wiedza:</b><br>Charakteryzuje etapy podejmowania decyzji zakupowej klienta<br>Definiuje strukturę skutecznej oferty sprzedażowej<br>Rozróżnia elementy języka perswazji, wpływu i etyki w sprzedaży<br>Wymienia zasady zielonej i cyfrowej prezentacji oferty | charakteryzuje proces decyzyjny w kontekście projektowania oferty<br>definiuje elementy modeli AIDA, PAS i innych struktur<br>rozróżnia perswazyjne i nieetyczne sformułowania<br>wymienia cechy ekologicznych formatów treści                 | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <b>Umiejętności</b><br>Projektuje logiczną i angażującą strukturę oferty handlowej<br>Redaguje ofertę z wykorzystaniem języka korzyści<br>Analizuje i poprawia nieskuteczne fragmenty oferty<br>Dobiera cyfrowe formaty i kanały dystrybucji ofert               | projektuje ofertę w oparciu o struktury AIDA lub PAS<br>redaguje treść z uwzględnieniem CTA i konkretnych benefitów<br>analizuje treść pod kątem błędów i proponuje modyfikacje<br>dobiera format (PDF, e-mail, landing) do sytuacji i klienta | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <b>Kompetencje społeczne</b><br>Ocenia wpływ formy komunikacji na decyzje klienta<br>Komunikuje się jasno i przejrzysto w treściach ofertowych<br>Nadzoruje proces tworzenia oferty w zgodzie z ESG i UX                                                         | ocenia ofertę pod kątem języka, dostępności, etyki<br>komunikuje treść zgodnie z zasadami zrozumiałości i transparentności<br>nadzoruje ofertę pod kątem zasad green content i dostępności cyfrowej                                            | 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

Kurs dostarcza konkretnych umiejętności każdemu, kto chce tworzyć skuteczne, nowoczesne i odpowiedzialne oferty handlowe – zarówno w wersji cyfrowej, jak i tradycyjnej. Uczestnicy uczą się nie tylko zasad perswazyjnej i przejrzystej komunikacji, ale również tego, jak projektować treść oferty zgodnie z psychologią sprzedaży, estetyką oraz zasadami odpowiedzialności środowiskowej i cyfrowej. Kurs rozwija kompetencje sprzedażowe, komunikacyjne i cyfrowe, jednocześnie ucząc, jak budować przekaz w sposób dostępny, zrównoważony i dopasowany do różnych kanałów dotarcia.

### **Interaktywna forma zdalna:**

Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i czat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

### **Metody pracy:**

Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

### **Godziny realizacji szkolenia:**

Szkolenie obejmuje 16 godzin edukacyjnych. Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut. tj. 12 godzin zegarowych

Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi.

### **Przerwy:**

Nie są wliczane w czas trwania usługi. Są ustalane w sposób elastyczny.

### **Harmonogram szkolenia:**

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

**Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.**

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.
- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

### **Dostępność kursu do potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami**

- Wsparcie techniczne: Zapewniamy wsparcie techniczne dla uczestników, którzy mogą potrzebować pomocy w obsłudze platformy szkoleniowej lub dostępu do materiałów.
- Sesje Q&A: sesje pytań i odpowiedzi, gdzie uczestnicy mogą zadawać pytania w czasie rzeczywistym, również poprzez czat tekstowy,
- co jest pomocne dla osób, które mogą mieć trudności z komunikacją werbalną.

- platforma ZOOM, na której prowadzone jest szkolenie, jest zgodna z międzynarodowymi standardami dostępności,
- takimi jak WCAG 2.1.
- elastyczny harmonogram szkolenia, aby dostosować tempo nauki do indywidualnych możliwości uczestników.

#### **Doświadczeni prowadzący:**

Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trenera prowadzący usługę oraz osoba walidująca będzie posiadała doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

#### **Certyfikat ukończenia:**

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

#### **Weryfikacja efektów uczenia się:**

Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

#### **Program kursu**

##### **Moduł 1: Psychologia decyzji zakupowych – co naprawdę działa na klientów**

- Jak klienci czytają i rozumieją ofertę – najczęstsze błędy percepcji
- Proces decyzyjny a skuteczność komunikatu sprzedażowego
- Elementy wpływu (społeczny dowód, niedobór, efekt kotwiczenia)
- Etyczne zasady stosowania języka perswazji

##### **Moduł 2: Struktura skutecznej oferty handlowej**

- Modele AIDA, PAS, FAB – jak zaprojektować strukturę
- Różnica między funkcją a korzyścią – jak mówić językiem potrzeb
- Budowanie mocnego CTA – wezwania do działania, które działają
- Praktyczne ćwiczenie: „Rozbij i złóż ofertę od nowa”

##### **Moduł 3: Język oferty – jak pisać, żeby chcieli kupić**

- Analiza skutecznych słów i sformułowań
- Jak unikać pustych obietnic, żargonu i ogólników
- Pisanie prostym, empatycznym i przekonującym językiem
- Zielony język w sprzedaży: wartości, odpowiedzialność, zrównoważenie

##### **Moduł 4: Format, medium i kanał – jak podać ofertę**

- Kanały dystrybucji: e-mail, PDF, landing page, social media
- Wizualna forma oferty – układ, typografia, CTA
- Czytelność, dostępność, UX – hierarchia treści i kontrasty
- Zielone podejście: ograniczanie druku, formaty cyfrowe, ekologiczna prezentacja

##### **Moduł 5: Praktyka – analiza, poprawa i tworzenie własnych ofert**

- Analiza przykładów ofert – co nie działa i dlaczego
- Ćwiczenia redakcyjne: przeredaguj, uprość, wzmocnij przekaz
- Tworzenie własnej oferty – praca indywidualna z feedbackiem
- Opracowanie wersji cyfrowej zgodnej z zasadami green content

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń

- Usługi rozwojowe województwa śląskiego

- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,

- Nowy start w Małopolsce z EURESem

# 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 | 2 400,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 150,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 150,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 5 dni po zakończeniu szkolenia.

Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami.

W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

## Warunki uczestnictwa

znajomość obsługi komputera i internetu w stopniu dobrym. Dzięki temu uczestnicy będą mogli w pełni korzystać z interaktywnych sesji szkoleniowych i narzędzi online.

## Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

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

**Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój**

**„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.**

**Kompetencje związane z zieloną i cyfrową transformacją.**

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr Kursor Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością świadczy usługi zwolnione z podatku od towarów i usług na podstawie Art. 43., ust. 1. Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.

## Warunki techniczne

**Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:**

**1. Sprzęt komputerowy:**

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

**2. Przeglądarka internetowa:**

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

**3. Stabilne połączenie internetowe:**

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

**4. Platforma Zoom:**

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

**5. System operacyjny:**

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

**6. Oprogramowanie dodatkowe:**

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

**7. Dźwięk i słuchawki:**

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

**8. Przygotowanie przed sesją:**

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

**9. Wsparcie techniczne:**

- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

**10. Zaplanowane przerwy:**

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikami.

# Kontakt



**Jolanta Krzak**

**E-mail** [szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 500 177 049