



Akademia Sprzedaży Challenger. Praktyczne szkolenie ze strategii handlowych, negocjacji i modelu Challenger.

Numer usługi 2025/08/07/181196/2929060

12 915,00 PLN brutto
10 500,00 PLN netto
174,53 PLN brutto/h
141,89 PLN netto/h

OSH SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

51 ocen

📍 Dachowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 74 h

📅 22.09.2025 do 03.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie nowoczesnej sprzedaży doradczej, prowadzenia rozmów handlowych, argumentacji wartości i negocjacji. Z programu skorzystają osoby odpowiedzialne za realizację celów sprzedażowych, kontakt z klientami B2B oraz wdrażanie standardów handlowych i współpracy w zespole. Szkolenie rekomendowane jest zarówno dla handlowców z doświadczeniem, jak i dla osób rozpoczynających rozwój w sprzedaży technicznej i usługowej.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

21-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

74

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży w oparciu o model Challenger i narzędzia wspierające efektywność handlową. Szkolenie przygotowuje do prezentowania oferty sprzedażowej w sposób angażujący, prowadzenia negocjacji opartych na wartości, reagowania na obiekcje Klienta oraz rozwijania relacji w oparciu o analizę potrzeb i stylów decyzyjnych. Szkolenie prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania strategii progresu handlowego, technik finalizacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje model Challenger w procesie sprzedaży.	– identyfikuje trzy role doradcy w modelu Challenger	Test teoretyczny
	– dobiera pytania otwierające rozmowę handlową zgodnie z Formułą 5K	Test teoretyczny
	– wskazuje elementy prezentacji opartej na wartości	Test teoretyczny
Rozpoznaje potrzeby klienta i prowadzi rozmowę handlową w oparciu o kontekst.	– rozróżnia stanowisko i interes w procesie badania potrzeb	Test teoretyczny
	– wskazuje zasady storytellingu sprzedażowego	Test teoretyczny
	– klasyfikuje style decyzyjne klientów i ich wpływ na przebieg rozmowy	Test teoretyczny
Stosuje techniki radzenia sobie z obiekcjami i oporem klienta.	– rozpoznaje typy obiekcji i dopasowuje do nich strategię reakcji	Test teoretyczny
	– identyfikuje sekwencję modelu: akceptacja, dopytanie, przesunięcie	Test teoretyczny
	– analizuje reakcje klienta w sytuacjach presji i trudności	Test teoretyczny
	– definiuje pojęcie BATNA i jego zastosowanie w negocjacjach	Test teoretyczny
Stosuje strategie negocjacyjne i finalizuje proces sprzedaży.	– wskazuje różnice między marżą, rabatem a ustępstwem	Test teoretyczny
	– dobiera odpowiedni sposób finalizacji na podstawie sygnałów zakupowych	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

Dzień 1: Start programu – Współpraca i intencje

Intencje i wartości w sprzedaży. Budowanie kontraktu rozwojowego. „Wejście w buty Klienta” – perspektywa współpracy.

Dzień 2: System sprzedaży Challenger – Otwieranie Szans

Green Questions™, Formuła 5K, model Attention. Case: „Dlaczego klient nie czuje potrzeby zmiany?”.

Dzień 3: Prowadzenie rozmów sprzedażowych

Od stanowiska do interesu – pogłębione pytania, storytelling, badanie kontekstu Klienta.

Dzień 4: Angażująca prezentacja i wpływ

Argumentacja oparta na wartości, model prezentacyjny Challenger. Narzędzia wpływu (Cialdini).

Dzień 5: Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami

Status quo, opór, lojalność wobec konkurencji, brak czasu. Model obiekcji. Trening reakcji.

Dzień 6: Progres handlowy i finalizacja

Model progresów, sygnały zakupowe, sposoby domykania decyzji Klienta.

Dzień 7: Handlowanie to gra – symulacja

Rozgrywka oparta na studium przypadku. Rozwój klientów, wpływ, presja, negocjacje.

Dzień 8: Negocjacje sprzedażowe – strategia

Twierdza Sprzedaży – obrona marży, asertywność, model BATNA, ustępstwa.

Dzień 9: Follow-up – moje mocne strony i rozwój

Raport Moje Talenty Sprzedażowe. Coaching on the job. Rekomendacje indywidualne.

Dzień 10: Podsumowanie i plan wdrożeniowy

Księga Dobrych Praktyk, plan wdrożenia. Kontrakt na przyszłość. Certyfikaty.

Metody i narzędzia wykorzystywane w trakcie Akademii

- Challenger Selling Model
- Green Questions™, Formuła 5K, Progres Handlowy
- Storytelling, Attention Model
- Symulacje negocjacyjne: Strike Fighter, Reporter, Twierdza Sprzedaży
- Raport talentowy: Preferencje i style sprzedażowe
- Platforma wdrożeniowa (opcjonalnie w rozszerzeniu)

===

Dzień 1: Start programu – Współpraca i intencje

Temat dnia: Fundamenty sprzedaży i współpracy

- 9:00–9:30 – Powitanie, przedstawienie celów Akademii i kontrakt rozwojowy (teoria)
- 9:30–10:30 – Ćwiczenie: „Wartości w mojej sprzedaży” – mapa intencji (praktyka)
- 10:30–11:30 – Model: Perspektywa Klienta – "wejście w buty odbiorcy" (teoria)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:00 – Case study: Co sprawia, że klient wraca? Praca w grupach (praktyka)
- 13:00–14:30 – Model komunikacji oparty na potrzebach – DISC a współpraca (teoria)
- 14:30–15:00 – Podsumowanie i plan wdrożenia na tydzień (praktyka)

Dzień 2: System sprzedaży Challenger – Otwieranie Szans

Temat dnia: Budowanie napięcia i zainteresowania

- 9:00–9:30 – Przypomnienie: intencje – czego szuka Klient? (teoria)
- 9:30–10:30 – Challenger Selling – trzy role doradcy: Nauczyciel, Adaptujący, Kontrolujący (teoria)
- 10:30–11:30 – Narzędzia: Green Questions™ + Formuła 5K (teoria)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Warsztat: prowadzenie rozmowy otwierającej szansę sprzedażową (praktyka)
- 13:30–15:00 – Trening: „Zrób napięcie!” – ćwiczenia Challenger na realnych produktach (praktyka)

Dzień 3: Rozmowy sprzedażowe – od potrzeby do rozwiązania

Temat dnia: Pytania, które robią różnicę

- 9:00–10:00 – Model: Od stanowiska do interesu – pogłębione pytania (teoria)
- 10:00–11:30 – Ćwiczenie: „Story klienta” – jak opowiadać przez kontekst (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:00 – Trening pytań – ćwiczenia w parach (praktyka)
- 13:00–14:30 – Model: Attention i różnice w stylach decyzyjnych Klientów (teoria)
- 14:30–15:00 – Feedback i indywidualne refleksje (praktyka)

Dzień 4: Angażująca prezentacja i wywieranie wpływu

Temat dnia: Prezentacja rozwiązań i zasady wpływu

- 9:00–9:30 – Przypomnienie modelu Challenger (teoria)
- 9:30–10:30 – Model prezentacji sprzedażowej: Wartość – Kontekst – Wyróżnik (teoria)
- 10:30–11:30 – Trening: 3-minutowe pitch'e na produkty (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Wpływ bez manipulacji – reguły Cialdiniego w praktyce (teoria)
- 13:30–15:00 – Symulacja: trudny klient – jak utrzymać wpływ? (praktyka)

Dzień 5: Obiekcje, opór i radzenie sobie z NIE

Temat dnia: Reakcje i techniki obronne

- 9:00–10:00 – Model 4 typów obiekcji i jak z nimi pracować (teoria)
- 10:00–11:30 – Symulacja: „Nie potrzebuję, nie mam czasu, jesteście za drodzy” (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Model akceptacji, dopytania i przesunięcia decyzji (teoria)
- 13:30–15:00 – Praca z własnymi trudnymi przypadkami – mikrotreningi (praktyka)

Dzień 6: Finalizacja i progres sprzedażowy

Temat dnia: Zamykanie procesu i kontrola postępu

- 9:00–10:00 – Progres handlowy – czym jest i jak go budować (teoria)
- 10:00–11:30 – Rozpoznawanie sygnałów zakupowych – ćwiczenia video (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:00 – Finalizacja – 3 sposoby na domknięcie ustaleń (teoria)
- 13:00–15:00 – Trening: progres i finalizacja w rozmowie z klientem „na żywo” (praktyka)

Dzień 7: Handlowanie to gra – symulacja Reporter

Temat dnia: Trening w środowisku symulacyjnym

- 9:00–10:00 – Wprowadzenie do symulacji: role, cele, reguły gry (teoria)
- 10:00–11:30 – Etap I – aktywne pozyskanie szansy sprzedażowej (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Etap II – rozwój klienta i negocjacje warunków (praktyka)
- 13:30–15:00 – Podsumowanie i feedback do zespołów (praktyka)

Dzień 8: Strategie negocjacyjne – Twierdza Sprzedaży

Temat dnia: Negocjacje z klasą i odwagą

- 9:00–10:00 – BATNA, MARŻA, USTĘPSTWA – wprowadzenie do modelu (teoria)
- 10:00–11:30 – Symulacja negocjacyjna: obrona ceny i wartości (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Strategie argumentacyjne – rozmowa z zakupowcem (teoria)
- 13:30–15:00 – Trening zespołowy: przygotowanie oferty negocjacyjnej (praktyka)

Dzień 9: Feedback + Talenty Sprzedażowe

Temat dnia: Autodiagnoza i rozwój indywidualny

- 9:00–10:30 – Analiza Raportu Talentów Sprzedażowych (teoria)
- 10:30–11:30 – Refleksja: co mi pomaga, co mnie blokuje w sprzedaży (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:30 – Plan indywidualnego rozwoju – „ja w roli Doradcy” (praktyka)
- 13:30–15:00 – Coaching w grupach – rekomendacje i mocne strony (praktyka)

Dzień 10: Podsumowanie i plan wdrożeniowy

Temat dnia: Księga dobrych praktyk i działania po Akademii

- 9:00–10:30 – Przypomnienie modeli: Challenger, Progres, Green Questions (teoria)
- 10:30–11:30 – Tworzenie Księgi Dobrych Praktyk Pedrollo (praktyka)
- 11:30–12:00 – Przerwa
- 12:00–13:45 – Kontrakt na przyszłość – plan wdrożeniowy dla każdego (praktyka)
- 13:45–14:15 – Podsumowanie, refleksje, zakończenie Akademii (praktyka)
- 14:15–15:00 – Walidacja efektów uczenia się

- *Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 15 osób.*
- *Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.*
- *Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.*
- *Usługa realizowana jest w 74 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).*
- *Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.*
- *Zajęcia praktyczne: 40 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 34 godziny dydaktyczne*
- *Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.*

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 56

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 56 Powitanie, przedstawienie celów Akademii i kontrakt rozwojowy (teoria)	Robert Zych	22-09-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 56 Ćwiczenie: „Wartości w mojej sprzedaży” – mapa intencji (praktyka)	Robert Zych	22-09-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 56 Model: Perspektywa Klienta – "wejście w buty odbiorcy" (teoria)	Robert Zych	22-09-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 56 Przerwa	Robert Zych	22-09-2025	11:30	12:00	00:30
5 z 56 Case study: Co sprawia, że klient wraca? Praca w grupach (praktyka)	Robert Zych	22-09-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 56 Model komunikacji oparty na potrzebach – DISC a współpraca (teoria)	Robert Zych	22-09-2025	13:00	14:30	01:30
7 z 56 Podsumowanie i plan wdrożenia na tydzień (praktyka)	Robert Zych	22-09-2025	14:30	15:00	00:30
8 z 56 Przypomnienie: intencje – czego szuka Klient? (teoria)	Robert Zych	23-09-2025	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 56 Challenger Selling – trzy role doradcy: Nauczyciel, Adaptujący, Kontrolujący (teoria)	Robert Zych	23-09-2025	09:30	10:30	01:00
10 z 56 Narzędzia: Green Questions™ + Formuła 5K (teoria)	Robert Zych	23-09-2025	10:30	11:30	01:00
11 z 56 Przerwa	Robert Zych	23-09-2025	11:30	12:00	00:30
12 z 56 Warsztat: prowadzenie rozmowy otwierającej szansę sprzedażową (praktyka)	Robert Zych	23-09-2025	12:00	13:30	01:30
13 z 56 Trening: „Zrób napięcie!” – ćwiczenia Challenger na realnych produktach Pedrollo (praktyka)	Robert Zych	23-09-2025	13:30	15:00	01:30
14 z 56 Model: Od stanowiska do interesu – pogłębione pytania (teoria)	Robert Zych	24-09-2025	09:00	10:00	01:00
15 z 56 Ćwiczenie: „Story klienta” – jak opowiadać przez kontekst (praktyka)	Robert Zych	24-09-2025	10:00	11:30	01:30
16 z 56 Przerwa	Robert Zych	24-09-2025	11:30	12:00	00:30
17 z 56 Trening pytań – ćwiczenia w parach (praktyka)	Robert Zych	24-09-2025	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 56 Model: Attention i różnice w stylach decyzyjnych Klientów (teoria)	Robert Zych	24-09-2025	13:00	14:30	01:30
19 z 56 Feedback i indywidualne refleksje (praktyka)	Robert Zych	24-09-2025	14:30	15:00	00:30
20 z 56 Przypomnienie modelu Challenger (teoria)	Robert Zych	25-09-2025	09:00	09:30	00:30
21 z 56 Model prezentacji sprzedażowej: Wartość – Kontekst – Wyróżnik (teoria)	Robert Zych	25-09-2025	09:30	10:30	01:00
22 z 56 Trening: 3-minutowe pitch'e na produkty Pedrollo (praktyka)	Robert Zych	25-09-2025	10:30	11:30	01:00
23 z 56 Przerwa	Robert Zych	25-09-2025	11:30	12:00	00:30
24 z 56 Wpływ bez manipulacji – reguły Cialdiniego w praktyce (teoria)	Robert Zych	25-09-2025	12:00	13:30	01:30
25 z 56 Symulacja: trudny klient – jak utrzymać wpływ? (praktyka)	Robert Zych	25-09-2025	13:30	15:00	01:30
26 z 56 Model 4 typów obiekcji i jak z nimi pracować (teoria)	Robert Zych	26-09-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 56 Symulacja: „Nie potrzebuję, nie mam czasu, jesteście za drodzy” (praktyka)	Robert Zych	26-09-2025	10:00	11:30	01:30
28 z 56 Przerwa	Robert Zych	26-09-2025	11:30	12:00	00:30
29 z 56 Model akceptacji, dopytania i przesunięcia decyzji (teoria)	Robert Zych	26-09-2025	12:00	13:30	01:30
30 z 56 Praca z własnymi trudnymi przypadkami – mikrotreningi (praktyka)	Robert Zych	26-09-2025	13:30	15:00	01:30
31 z 56 Progres handlowy – czym jest i jak go budować (teoria)	Robert Zych	29-09-2025	09:00	10:00	01:00
32 z 56 Rozpoznawanie sygnałów zakupowych – ćwiczenia video (praktyka)	Robert Zych	29-09-2025	10:00	11:30	01:30
33 z 56 Przerwa	Robert Zych	29-09-2025	11:30	12:00	00:30
34 z 56 Finalizacja – 3 sposoby na domknięcie ustaleń (teoria)	Robert Zych	29-09-2025	12:00	13:00	01:00
35 z 56 Trening: progres i finalizacja w rozmowie z klientem „na żywo” (praktyka)	Robert Zych	29-09-2025	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 56 Wprowadzenie do symulacji: role, cele, reguły gry (teoria)	Robert Zych	30-09-2025	09:00	10:00	01:00
37 z 56 Etap I – aktywne pozyskanie szansy sprzedażowej (praktyka)	Robert Zych	30-09-2025	10:00	11:30	01:30
38 z 56 Przerwa	Robert Zych	30-09-2025	11:30	12:00	00:30
39 z 56 Etap II – rozwój klienta i negocjacje warunków (praktyka)	Robert Zych	30-09-2025	12:00	13:30	01:30
40 z 56 Podsumowanie i feedback do zespołów (praktyka)	Robert Zych	30-09-2025	13:30	15:00	01:30
41 z 56 BATNA, MARŻA, USTĘPSTWA – wprowadzenie do modelu (teoria)	Robert Zych	01-10-2025	09:00	10:00	01:00
42 z 56 Symulacja negocjacyjna: obrona ceny i wartości (praktyka)	Robert Zych	01-10-2025	10:00	11:30	01:30
43 z 56 Przerwa	Robert Zych	01-10-2025	11:30	12:00	00:30
44 z 56 Strategie argumentacyjne – rozmowa z zakupowcem (teoria)	Robert Zych	01-10-2025	12:00	13:30	01:30
45 z 56 Trening zespołowy: przygotowanie oferty negocjacyjnej (praktyka)	Robert Zych	01-10-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
46 z 56 Analiza Raportu Talentów Sprzedażowych (teoria)	Robert Zych	02-10-2025	09:00	10:30	01:30
47 z 56 Refleksja: co mi pomaga, co mnie blokuje w sprzedaży (praktyka)	Robert Zych	02-10-2025	10:30	11:30	01:00
48 z 56 Przerwa	Robert Zych	02-10-2025	11:30	12:00	00:30
49 z 56 Plan indywidualnego rozwoju – „ja w roli Doradcy” (praktyka)	Robert Zych	02-10-2025	12:00	13:30	01:30
50 z 56 Coaching w grupach – rekomendacje i mocne strony (praktyka)	Robert Zych	02-10-2025	13:30	15:00	01:30
51 z 56 Przypomnienie modeli: Challenger, Progres, Green Questions (teoria)	Robert Zych	03-10-2025	09:00	10:15	01:15
52 z 56 Tworzenie Księgi Dobrych Praktyk Pedrollo (praktyka)	Robert Zych	03-10-2025	10:15	11:30	01:15
53 z 56 Przerwa	Robert Zych	03-10-2025	11:30	12:00	00:30
54 z 56 Kontrakt na przyszłość – plan wdrożeniowy dla każdego (praktyka)	Robert Zych	03-10-2025	12:00	13:45	01:45
55 z 56 Podsumowanie, refleksje, zakończenie Akademii (teoria)	Robert Zych	03-10-2025	13:45	14:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 56 Walidacja efektów uczenia się	-	03-10-2025	14:15	15:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 915,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,53 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Zych

Specjalizuje się w projektach dla liderów, szefów oraz aktywnej sprzedaży. Pracuje zgodnie z wartościami OSH Szkolenia. Jest skoncentrowany na osiągnięciu efektów, tworzy warunki do rozwoju klientów i współpracowników. Pracuje w oparciu o metodologię Insight Discovery, DISC BAI, LESTAN z Yale School of Management. Jest coachem, supervisorem Polskiej Izby Coachingu. Współwłaściciel zarządzający Kontrakt OS, szef, trener, coach. Od 1986 roku do 1993 handlowiec współpracujący z polskimi małymi firmami rodzinnymi. Do 1997 roku handlowiec i menedżer w globalnej korporacji. Od 1997 roku twórca i współwłaściciel Ośrodka Szkolenia Handlowców (OSH). Współzałożyciel Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt i Polskiej Szkoły Trenerów Biznesu Kontrakt. Autor książek dla liderów i handlowców: „Gen Sprzedawcy”, „Lider Sprzedaży”, „Klient w centrum uwagi” współautor książki dla szefów i coachów „Szef w roli Coacha” oraz książki jak rozwijają się zespoły „Szef w relacji z zespołem”. Od 1997 roku zajmuje się prowadzeniem projektów szkoleniowych, nastawionych na osiągnięcie wyników i budowanie zaangażowania w organizacjach. W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z zakresu procesu sprzedaży, aktywnego pozyskiwania klientów, zarządzania zespołem oraz efektywnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

Dachowa 43/A
96-500 Dachowa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Robert Zych

E-mail robert.zych@kontraktosh.pl

Telefon (+48) 602 632 390