



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 566 ocen

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW I USŁUG ORAZ WYSOKA JAKOŚĆ OBSŁUGI W BRANŻY BUDOWLANEJ

Numer usługi 2025/08/19/27209/2948191

2 170,00 PLN brutto
2 170,00 PLN netto
217,00 PLN brutto/h
217,00 PLN netto/h

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 23.10.2025 do 23.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży; właściciele i pracownicy firm budowlanych, sklepów budowlanych oraz z artykułami wykończeniowymi i dekoracyjnymi, sklepów z wyposażeniem mieszkań i biur.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: efektywnej sprzedaży produktów i usług w branży budowlanej, budowania wiarygodności i pozycji swojej firmy, dbałości o wysoką jakość obsługi, określania potrzeb i rozumienia oczekiwań klientów, dobrej komunikacji z klientami i współpracownikami, precyzyjnego planowania pracy w czasie i przestrzeni, definiowania poszczególnych zadań, tworzenia właściwych warunków do pracy w branży budowlanej, dbałości o wizerunek własny i firmy, uzgadniania działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu efektywnej sprzedaży produktów i usług branży budowlanej.	Określa i definiuje poszczególne zadania i usługi.	Test teoretyczny
	Precyzyjnie planuje pracę w czasie i przestrzeni.	Test teoretyczny
	Rozumie zasady efektywności sprzedaży produktów swojej branży.	Test teoretyczny
Świadomie buduje wiarygodność i pozycję swojej firmy.	Stosuje zasady dobrej komunikacji z klientami i współpracownikami.	Test teoretyczny
	Poprawnie tworzy zrozumiały dla wszystkich zaangażowanych stron briefing.	Test teoretyczny
	Opisuje i wykorzystuje rekomendacje, przedstawia realizacje, logowanie i firmowanie.	Test teoretyczny
Dba o wysoką jakość obsługi klienta branży budowlanej.	Dba o pozytywne relacje - dobre pierwsze wrażenie w biznesie.	Test teoretyczny
	Opisuje i stosuje zasady bezpiecznej pracy - umowa, zaliczka, cennik.	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

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Świadomość swojej firmy oraz planowanie i realizacja usług. Świadomość czasu i przestrzeni, terminowość i punktualność, planowanie dnia pracy. Co robić kiedy nie ma zleceń? Tworzenie warunków współpracy. Dostarczanie materiałów budowlanych. Dylematy - wystawianie rachunków, płacenie podatków. Różnice pomiędzy zaliczką a zadatkiem. Precyzyjny cennik, prawidłowe definiowanie robót i materiałów budowlanych. Zalety i wady pracy z umową - dlaczego jest ona tak ważna? Zatrudnianie pracowników, bezpieczeństwo a ubezpieczenie. Lęk przed brakiem klientów. Dylemat "kilku robót na raz" Precyzyjne planowanie pracy.

Moduł 2. Określanie oczekiwań klienta. Komunikacja z klientem. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Prawidłowy briefing - precyzyjne określanie oczekiwań klienta poprzez umiejętne wsłuchiwanie się w jego potrzeby.

Moduł 3. Jak zadbać o wysoką jakość obsługi klientów? Co widzi klient i czy klient widzi wszystko? Dbłość o ład i czystość w sklepie i na budowie. Zagrożenia w pracy - alkohol, palenie papierosów, Konieczność zaspokajania oczekiwań klientów. Robienie pierwszego dobrego wrażenia.

Moduł 4. Budowanie wiarygodności oraz pozycji firmy. Co się składa na pozycję i wiarygodność firmy? Ważne funkcje - czemu służą: wizytówka, poczta e-mail, strona www, galeria realizacji, rekomendacje, ologowanie auta, firmowe ubrania, profil na Facebooku, budowanie lojalności w pracy, dbanie o zdrowie i relaks.

Podsumowanie szkolenia.

Post test. Zakończenie szkolenia.

Metody pracy: mini wykład, ćwiczenia, prezentacja, pokaz, analiza przypadków, dyskusja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	23-10-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Świadomość swojej firmy.	Mirosław Kopik	23-10-2025	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa.	Mirosław Kopik	23-10-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Moduł 2. Określanie oczekiwań klienta.	Mirosław Kopik	23-10-2025	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa.	Mirosław Kopik	23-10-2025	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Jak zadbać o wysoką jakość obsługi klientów?	Mirosław Kopik	23-10-2025	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa.	Mirosław Kopik	23-10-2025	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Budowanie wiarygodności oraz pozycji firmy.	Mirosław Kopik	23-10-2025	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Mirosław Kopik	23-10-2025	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post test. Zakończenie szkolenia.	-	23-10-2025	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 170,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mirosław Kopik

Ukończył studia na Wydziale Zarządzania i Administracji WSP w Kielcach i studia podyplomowe na Wydziale Zarządzania i Komunikacji Społecznej (Instytut Sztuk Audiowizualnych) Uniwersytetu Jagiellońskiego. W latach 1993-98 szef Biura Reklamy i Marketingu gazety Echo Dnia, współpracownik jednego z najwybitniejszych polskich przedsiębiorców – M. Sołowowa, w zakresie tworzenia i realizacji działań marketingowych (Supermarkety MX i OBI, Echo Investment, Cersanit). W 2003 r. ukończył z wyróżnieniem Autorską Szkołę Trenerską Kras International, o specjalności Trener Biznesu. Trener prowadzący szkolenia z zakresu handlu, marketingu, reklamy, komunikacji i jakości obsługi klienta (szkolone firmy: Bank BPH S.A., Bank PBK S.A., PPUH Jezierski, Prekon Sp. zo.o., KPRM S.A., Klinkier - Bud Warszawa, TUIR Polisa S.A., PKN Orlen S.A., ARiMR Kielce, Veka Polska). Akredytowany doradca biznesowy, trener oraz mentor w projekcie Wschód Biznesu. Mentor w projekcie realizowanym przez Staropolską Izbę Przemysłowo-Handlową pn. Mentoring Business Transfer, na zlecenie Komisji Europejskiej. Audytor hotelowy grupy PPH, leader grupy audytorskiej prowadzącej Mystery Shopping dla Scandic Hotels Polen. Wykładowca przedmiotów z zakresu reklamy, marketingu oraz zarządzania, w Wyższej Szkole Handlowej oraz Uniwersytecie Jana Kochanowskiego w Kielcach. Obszar specjalizacji: Jakość obsługi klienta, sprzedaż, zarządzanie, dotacje, marketing, reklama, doradztwo biznesowe, mentoring, walidacja, gry szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna lub skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34

25-553 Kielce

woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800