



EXPERTIS ŁUKASZ
KASPRZAK

Brak ocen dla tego dostawcy

Dobór oraz skuteczne techniki sprzedaży bezpośredniej rozwiązań odnawialnych źródeł energii.

Numer usługi 2025/09/14/184880/3006220

📍 Dąbrowa Górnicza / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 06.12.2025 do 07.12.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby chcące nabyć lub podnieść kwalifikacje z zakresu odnawialnych źródeł energii. Osoby poszukujące narzędzi do rozpoczęcia pracy w doradztwie i sprzedaży nowoczesnych systemów energetycznych dla gospodarstw domowych i biznesu.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	05-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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 skutecznej sprzedaży produktów na rynku odnawialnych źródeł energii dla klienta indywidualnego i biznesowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje wpływ odnawialnych źródeł energii na środowisko	Wymienia międzynarodowe standardy związane z transformacją energetyczną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje zasady odpowiedzialności człowieka za środowisko naturalne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Różnicuje wpływ tradycyjnych i nowoczesnych systemów grzewczych na środowisko	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje potrzebę transformacji na rynku energetycznym	Charakteryzuje zrównoważony rozwój energetyczny i efektywność energetyczną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia źródła pochodzenia zielonej energii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Posługuje się pojęciami z zakresu psychologii sprzedaży nastawionej na produkty OZE	Opisuje proces sprzedażowy produktów OZE	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia różne motywacje klientów prowadzące do zakupu fotowoltaiki, pomp ciepła, magazynów energii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Edukuje klienta w procesie zakupu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera produkty OZE w oparciu o analizę typu osobowości klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Unika czynników prowadzących do schematycznej pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje długotrwałe relacje z klientem	Rozwiązuje konflikty w pracy sprzedawcy produktów OZE poprzez wybór otwartej rozmowy jako kluczowego rozwiązania negocjacyjnego zrównoważonego rozwoju	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Aktywnie słucha	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wymienia techniki nawiązywania relacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prezentuje ofertę produktów OZE	Przygotowuje się do rozmowy prowadzącej do sprzedaży produktów OZE	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Argumentuje korzyści płynące z zastosowania nowoczesnych produktów energetycznych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia pozytywne cechy sprzedawanych produktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Włącza storytelling do etapu sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje język korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Kalkuluje opłacalność podejmowanej inwestycji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera najkorzystniejsze rozwiązanie z OZE dla klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Domyka sprzedaż produktów OZE stosując techniki negocjacyjne	Finalizuje transakcję sprzedażową stosując techniki negocjacyjne i odbijając obiekcje klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje prawidłową opiekę posprzedażową nad klientem jako skuteczny sposób na zbudowanie trwałej relacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Etyka pracy sprzedawcy produktów OZE	Opisuje granice pomiędzy manipulacją a perswazją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia narzędzia wywołania wpływu na klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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)?

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

MODUŁ 1. Wpływ OZE na środowisko i potrzeba transformacji oraz potencjał rynku.

- Międzynarodowe standardy związane z transformacją energetyczną
- Zasady odpowiedzialności za środowisko naturalne
- Wpływ tradycyjnych i nowoczesnych systemów grzewczych na środowisko naturalne
- Znaczenie zrównoważonego rozwoju i efektywności energetycznej
- Źródła pochodzenia zielonej energii

MODUŁ 2 Psychologia sprzedaży produktów OZE

- Proces zakupowy: Etapy sprzedaży ekologicznych produktów grzewczych i magazynów energii schematy, podejmowania decyzji.
- Motywacje klientów do zakupu produktów odnawialnych źródeł energii
- Jak zaspokoić potrzeby klientów – wsparcie klienta w procesie transformacji energetycznej
- Analiza poszczególnych typów osobowości klienta.
- Pętla nawyku – na co zwracać uwagę, żeby nie być „klasycznym sprzedawcą OZE”?

MODUŁ 3 Budowanie relacji i zaufania

- Pierwsze wrażenie. Jak zbudować relację z człowiekiem poprzez
- mechanizmy komunikacji? Techniki nawiązywania kontaktu.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Aktywne słuchanie i budowanie raportu.
- Rozwiązywanie i unikanie konfliktów.

MODUŁ 4 Profesjonalna prezentacja oferty

- Struktura rozmowy handlowej oraz jak się do niej przygotować.
- Budowanie wartości produkt i argumentów korzyści ekologicznych.
- Storytelling,
- Język korzyści w sprzedaży.
- Dobór poszczególnych rozwiązań OZE i kalkulacja opłacalności inwestycji.

MODUŁ 5 Negocjacje i domykanie sprzedaży

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży produktów OZE.
- Radzenie sobie z obiekcjami klienta
- Finalizacja transakcji.
- Obsługa posprzedażowa jako otwarcie nowej sprzedaży.

MODUŁ 6 Etyczne techniki perswazji:

- Manipulacja kontra perswazja – gdzie jest granica?
- Narzędzia wywierania wpływu w komunikacji.
- Presupozycje w sztuce wywierania wpływu.

MODUŁ 7 Praktyczne symulacje i case study

Trening rozmów sprzedażowych, analiza realnych sytuacji uczestników, feedback trenera i grupy.

MODUŁ 8 EGZAMIN

Szkolenie trwa 18 godzin zegarowych.

Jedna godzina zegarowa odpowiada 60 minutom.

Szkolenie zawiera 14 godzin zegarowych teorii i 4 godziny zegarowe praktyki.

Podczas zajęć praktycznych kursanci dzielą się w dwuosobowe zespoły.

Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Podczas szkolenia mogą wystąpić inne, kilkuminutowe przerwy dostosowane do tempa pracy uczestników, które nie zostały ujęte w harmonogramie.

Uczestnik po szkoleniu otrzymuje kwalifikację "Specjalista ds. sprzedaży z elementami obsługi klienta".

Walidacja będzie przeprowadzona w formie testu teoretycznego z egzaminem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wpływ OZE na środowisko i potrzeba transformacji oraz potencjał rynku	ŁUKASZ KASPRZAK	06-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 10 Moduł 2. Psychologia sprzedaży produktów OZE	ŁUKASZ KASPRZAK	06-12-2025	10:30	13:30	03:00
3 z 10 Przerwa	ŁUKASZ KASPRZAK	06-12-2025	13:30	14:00	00:30
4 z 10 Moduł 3. Budowanie relacji i zaufania	ŁUKASZ KASPRZAK	06-12-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 Moduł 4. Profesjonalna prezentacja oferty.	ŁUKASZ KASPRZAK	06-12-2025	15:30	18:00	02:30
6 z 10 Moduł 5. Negocjacje i domykanie sprzedaży	ŁUKASZ KASPRZAK	07-12-2025	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Moduł 6. Etyczne techniki perswacji.	ŁUKASZ KASPRZAK	07-12-2025	12:00	13:30	01:30
8 z 10 Przerwa	ŁUKASZ KASPRZAK	07-12-2025	13:30	14:00	00:30
9 z 10 Moduł 7. Praktyczne symulacje i case study	ŁUKASZ KASPRZAK	07-12-2025	14:00	17:30	03:30
10 z 10 Egzamin	-	07-12-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	70,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ KASPRZAK

Łukasz Kasprzak to doświadczony praktyk biznesu oraz osoba z szeroką wiedzą z zakresu sprzedaży produktów OZE. Właściciel salonu kosmetycznego Beautify, który prowadzi z powodzeniem od 6 lat. W swojej pracy łączy umiejętności z gruntowną wiedzą z zakresu psychologii sprzedaży, prowadzenia biznesu i marketingu zdobywaną podczas licznych specjalistycznych szkoleń. Jest absolwentem wielu kursów i szkoleń, w tym u dr Mateusza Grzesiaka. Na przestrzeni pracy zawodowej wielokrotnie nagradzany tytułami najlepszego handlowca miesiąca, menagera roku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notes, teczka, długopis.

Informacje dodatkowe

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT:

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Podstawa prawna Art. 43 ust 1 pkt 26 lit.a - Zwalnia się od podatku pkt 26 usługi świadczone przez: a)jednostki objęte systemem oświaty w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe, w zakresie kształcenia i wychowania

Adres

ul. Kolejowa 3
41-300 Dąbrowa Górnicza
woj. śląskie

Kontakt



ŁUKASZ KASPRZAK



E-mail lukaszkasprzak71@wp.pl

Telefon (+48) 795 001 393