



EXPERTIS ŁUKASZ
KASPRZAK

Brak ocen dla tego dostawcy

Dobór oraz skuteczne techniki sprzedaży bezpośredniej rozwiązań odnawialnych źródeł energii.

Numer usługi 2025/09/23/184880/3025767

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 01.12.2025 do 02.12.2025

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 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	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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 wywoływania wpływu na klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

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 20 godzin zegarowych.

Jedna godzina zegarowa odpowiada 60 minutom.

Szkolenie zawiera 14 godzin zegarowych teorii i 6 godziny zegarowych 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.

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	01-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 10 Moduł 2. Psychologia sprzedaży produktów OZE	ŁUKASZ KASPRZAK	01-12-2025	10:30	13:00	02:30
3 z 10 Przerwa	ŁUKASZ KASPRZAK	01-12-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Moduł 3. Budowanie relacji i zaufania	ŁUKASZ KASPRZAK	01-12-2025	13:30	16:00	02:30
5 z 10 Moduł 4. Profesjonalna prezentacja oferty.	ŁUKASZ KASPRZAK	01-12-2025	16:00	19:00	03:00
6 z 10 Moduł 5. Negocjacje i domykanie sprzedaży	ŁUKASZ KASPRZAK	02-12-2025	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Moduł 6. Etyczne techniki perswacji.	ŁUKASZ KASPRZAK	02-12-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Przerwa	ŁUKASZ KASPRZAK	02-12-2025	14:00	14:30	00:30
9 z 10 Moduł 7. Praktyczne symulacje i case study	ŁUKASZ KASPRZAK	02-12-2025	14:30	18:30	04:00
10 z 10 Egzamin	-	02-12-2025	18:30	19:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
ŁUKASZ KASPRZAK
a

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. Ks. Biskupa Wincentego Tymienieckiego 25D/53

90-350 Łódź

woj. łódzkie

Budynek OFF- LOFT

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ŁUKASZ KASPRZAK

E-mail lukaszkasprzak71@wp.pl

Telefon (+48) 795 001 393