



OCKK Paweł
Smoliński

★★★★★ 4,9 / 5

25 ocen

KURS Zielone kompetencje w sprzedaży i obsłudze klienta

Numer usługi 2025/09/26/168136/3036368

📍 Ostrołęka / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 120 h

📅 02.02.2026 do 18.02.2026

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

45,83 PLN brutto/h

45,83 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Administracja publiczna

Grupa docelowa usługi

Kurs Zielone kompetencje w sprzedaży i obsłudze klienta

Celem kursu jest przygotowanie uczestników do profesjonalnej obsługi klienta i sprzedaży z uwzględnieniem zasad zielonej gospodarki. Uczestnicy nauczą się nowoczesnych technik sprzedaży, komunikacji z klientem oraz poznają strategie promowania i oferowania produktów/usług w duchu zrównoważonego rozwoju.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

30-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

120

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

Celem kursu jest przygotowanie uczestników do wdrażania zasad gospodarki obiegu zamkniętego w praktyce zawodowej. Uczestnicy poznają metody ograniczania odpadów, ponownego wykorzystania materiałów i surowców, optymalizacji procesów produkcyjnych i usługowych w duchu zrównoważonego rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekty uczenia się (uczestnik potrafi): ▣ Profesjonalnie obsługiwać klienta w różnych kanałach kontaktu (bezpośrednio, telefonicznie, online) ▣ Stosować nowoczesne techniki sprzedaży zgodnie z zasadami etyki ▣ Rozpoznawać potrzeby eko-świadomego klienta i dopasowywać ofertę ▣ Promować produkty i usługi w duchu zielonej gospodarki ▣ Odróżniać prawdziwe działania proekologiczne od greenwashingu ▣ Korzystać z narzędzi cyfrowych i AI wspierających sprzedaż i obsługę klienta ▣ Wdrażać ekologiczne rozwiązania w codziennej pracy sprzedażowej	Sposób weryfikacji efektów uczenia się • Test wiedzy (online lub papierowy) sprawdzający znajomość zasad obsługi klienta i zielonej gospodarki • Zadania praktyczne (przygotowanie oferty, analiza potrzeb klienta, przygotowanie komunikatu marketingowego) • Symulacje rozmów sprzedażowych (w tym z klientem eko-świadomym) • Ocena aktywności podczas ćwiczeń i warsztatów • Mini-projekt końcowy: przygotowanie planu sprzedaży i obsługi klienta z elementami zielonej gospodarki	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ZAŚWIADCZENIE MEN
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ZAŚWIADCZENIE MEN

Program

PROGRAM KURSU

1. Podstawy sprzedaży i obsługi klienta

- Rola sprzedawcy i doradcy klienta
- Proces sprzedaży i obsługi posprzedażowej

- Typologie klientów i style komunikacji

2. Etyka i komunikacja w obsłudze klienta

- Asertywność, empatia i aktywne słuchanie
- Radzenie sobie z trudnym klientem
- Etyczne aspekty sprzedaży

3. Zielona gospodarka i świadomość ekologiczna konsumentów

- Podstawy zrównoważonego rozwoju i zielonej gospodarki
- Trendy konsumenckie – świadomy klient i eko-wybory
- Zielone certyfikaty i etykiety (Fair Trade, Ecolabel, FSC, ESG)

4. Zielony marketing i sprzedaż produktów/usług eko

- Marketing ekologiczny – jak budować wartość oferty
- Greenwashing – jak go unikać
- Przykłady kampanii i dobrych praktyk

5. Nowoczesne technologie w sprzedaży i obsłudze klienta

- CRM i narzędzia online do obsługi klienta
- Social media w sprzedaży i promocji zielonych produktów
- AI w obsłudze klienta (czatboty, personalizacja ofert)

6. Ekologiczne standardy w miejscu pracy i sprzedaży

- Eko-biuro i eko-sklep: oszczędność energii, redukcja odpadów
- Cyfryzacja dokumentów w procesie sprzedaży
- Ekologiczne eventy i targi branżowe

7. Warsztat praktyczny – sprzedaż z zielonym akcentem

- Symulacje rozmów sprzedażowych z klientem eko-świadomym
- Tworzenie zielonej oferty handlowej
- Projekt grupowy: plan wdrożenia „zielonych rozwiązań” w sprzedaży lub obsłudze klienta

Łączna liczba godzin: **120h**

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	5 500,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	45,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,83 PLN
W tym koszt walidacji brutto	150,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notatnik, długopis, teczka szkoleniowa, skrypt związany z tematem szkolenia

Warunki uczestnictwa

- Minimum 80% obecności na zajęciach
- Pozytywny wynik testu i zaliczenie ćwiczeń praktycznych

Informacje dodatkowe

Uczestnik po ukończeniu kursu otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zgodne ze wzorem MEN. Istnieje możliwość podejścia do zewnętrznego egzaminu certyfikującego (ICVC), którego koszt ponosi uczestnik – egzamin ten nie jest obowiązkowy i nie stanowi części usługi w BUR

Adres

ul. Wincentego Witosa 10
07-410 Ostrołęka
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



PAWEŁ SMOLIŃSKI

E-mail info@ockk.pl

Telefon (+48) 535 980 480