



Doradca Energetyczny OZE – Szkolenie w zakresie zielonej transformacji i sprzedaży OZE.

Numer usługi 2025/10/01/193378/3049080

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

EKOVO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Wrocław / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 30.10.2025 do 31.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą zdobyć praktyczne kompetencje z zakresu odnawialnych źródeł energii (OZE), zielonej transformacji i nowoczesnych rozwiązań energetycznych.

W szczególności zapraszamy:

- osoby zainteresowane pracą jako **doradca energetyczny OZE, doradca ds. transformacji energetycznej** lub **przedstawiciel handlowy OZE**,
- osoby **planujące zmianę zawodu** i wejście na rynek dynamicznie rozwijającej się branży zielonej energii,
- osoby pracujące w sprzedaży, obsłudze klienta, technice lub doradztwie, które chcą poszerzyć swoje kwalifikacje o specjalistyczną wiedzę z zakresu OZE,
- wszystkich, którzy chcą **aktywnie wspierać transformację energetyczną** i uczestniczyć w procesie przechodzenia na niskoemisyjne, ekologiczne źródła energii.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

50

Data zakończenia rekrutacji

28-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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 szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności z zakresu zielonych kompetencji, transformacji energetycznej oraz sprzedaży odnawialnych źródeł energii. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą przygotowani do samodzielnego wykonywania zawodu doradcy energetycznego OZE oraz pracy na stanowiskach związanych z doradztwem i sprzedażą w branży OZE.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady transformacji energetycznej oraz rolę odnawialnych źródeł energii w ochronie środowiska.	Wymienia co najmniej trzy cele transformacji energetycznej.	Test teoretyczny
	Opisuje co najmniej dwa sposoby, w jakim OZE wpływają na redukcję emisji CO ₂ .	Test teoretyczny
Rozpoznaje potrzeby klientów i komunikuje korzyści ekologiczne oraz ekonomiczne związane z OZE.	Formułuje co najmniej dwa pytania diagnostyczne podczas rozmowy z klientem.	Test teoretyczny
	Wymienia co najmniej dwie korzyści ekologiczne i dwie ekonomiczne w argumentacji sprzedażowej.	Test teoretyczny
Prowadzi profesjonalne doradztwo i sprzedaż rozwiązań OZE, wykorzystując techniki negocjacji i finalizacji transakcji.	Stosuje co najmniej jedną technikę finalizacji sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje postawę proekologiczną oraz buduje relacje oparte na zaufaniu i eksperckim wsparciu klienta.	Opisuje co najmniej dwa elementy proekologicznych zachowań w pracy doradcy.	Test teoretyczny
Po wykonaniu zadania uczestnik potrafi przeprowadzić rozmowę sprzedażową, podczas której identyfikuje potrzeby klienta, prezentuje ofertę w sposób przekonujący, reaguje na obiekcje oraz finalizuje sprzedaż, stosując odpowiednie techniki komunikacji i sprzedaży.	Uczestnik odgrywa rolę sprzedawcy w scenariuszu sprzedażowym z udziałem oceniającego lub innego uczestnika jako klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1. Wprowadzenie i kontekst transformacji energetycznej

- Dlaczego zielona energia?
- Transformacja energetyczna i gospodarka niskoemisyjna.
- Cele UE i Polski w zakresie ochrony klimatu.

2. Technologie OZE w praktyce

- Fotowoltaika, turbiny wiatrowe, pompy ciepła, kotły indukcyjne, magazyny energii.
- Zastosowania w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach.
- Przykłady inwestycji ograniczających emisję CO₂.

3. Ochrona środowiska i zielone kompetencje

- Wpływ OZE na środowisko i rachunki za energię.
- Dobre praktyki oszczędzania energii w pracy i w domu.
- Postawy proekologiczne w życiu zawodowym i prywatnym.

4. Doradztwo i sprzedaż w branży OZE

- Sprzedaż doradcza – rola eksperta.
- Rozpoznawanie potrzeb klienta (ekologia, oszczędności, prestiż).
- Argumentacja korzyści – ekonomicznych i środowiskowych.
- Negocjacje i obsługa obiekcji.
- Finalizacja sprzedaży, obsługa posprzedażowa i cross-selling.

5. Kompetencje cyfrowe w sprzedaży

- Narzędzia CRM, e-mail marketing.
- Tworzenie cyfrowych ofert ekologicznych.

6. Aspekty prawne i finansowe

- Dotacje i programy wsparcia (np. Mój Prąd, Czyste Powietrze).
- Pomoc klientowi w uzyskaniu finansowania.
- Podstawy prawa energetycznego.

7. Warsztaty praktyczne

- Symulacje rozmów sprzedażowych (klient indywidualny i biznesowy).
- Tworzenie ofert handlowych w grupach.

- Analiza case study z rynku OZE.

8. Podsumowanie i certyfikacja

- Test wiedzy lub ćwiczenie sprawdzające.
- Omówienie efektów szkolenia.
- Wręczenie certyfikatów potwierdzających zdobycie zielonych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie Cele szkolenia i zapoznanie uczestników Dlaczego zielona energia? – wprowadzenie do transformacji energetycznej	Grzegorz Czapla	30-10-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 11 Transformacja energetyczna i gospodarka niskoemisyjna Cele UE i Polski w zakresie ochrony klimatu Znaczenie OZE dla środowiska i ludzi	Grzegorz Czapla	30-10-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 11 Podstawy technologii OZE w praktyce Fotowoltaika, turbiny wiatrowe, pompy ciepła, kotły indukcyjne , magazyny energii Zastosowania i przykłady inwestycji zmniejszających emisję CO ₂	Grzegorz Czapla	30-10-2025	11:00	13:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Ochrona środowiska i zielone kompetencje Wpływ OZE na czyste powietrze i niższe rachunki Dobre praktyki oszczędzania energii Postawy proekologiczne w pracy i w domu	Grzegorz Czapla	30-10-2025	13:15	14:00	00:45
5 z 11 Sprzedaż doradcza w zielonej branży – część I Rola doradcy jako eksperta Rozpoznawanie potrzeb klienta i analiza motywacji część teoretyczna i praktyczna	Grzegorz Czapla	30-10-2025	14:00	17:00	03:00
6 z 11 Sprzedaż doradcza w zielonej branży – część II Argumentacja ekologiczna i ekonomiczna (język korzyści) Negocjacje i obiekcje klientów	Grzegorz Czapla	31-10-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 11 Finalizacja i obsługa posprzedażowa Techniki zamykania sprzedaży Opieka nad klientem, rekomendacje i cross-selling	Grzegorz Czapla	31-10-2025	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Kompetencje cyfrowe w sprzedaży OZE Narzędzia CRM, e-mail marketing Ekologiczna oferta w formie cyfrowej	Grzegorz Czapla	31-10-2025	11:00	12:30	01:30
9 z 11 Aspekty prawne i finansowe Dotacje i programy wsparcia (Mój Prąd, Czyste Powietrze) Pomoc klientowi w finansowaniu inwestycji	Grzegorz Czapla	31-10-2025	12:30	13:30	01:00
10 z 11 Warsztaty praktyczne Symulacje rozmów z klientami indywidualnymi i biznesowymi Tworzenie ofert handlowych w grupach Analiza realnych przykładów z rynku OZE	Grzegorz Czapla	31-10-2025	13:30	15:30	02:00
11 z 11 Podsumowanie i certyfikacja Sprawdzenie wiedzy (test/ćwiczenie) Omówienie efektów szkolenia Wręczenie certyfikatów potwierdzających nabyte kompetencje	Grzegorz Czapla	31-10-2025	15:30	17:00	01:30

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	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Czapla

Grzegorz Czapla to trener i praktyk z bogatym doświadczeniem w branży energetycznej i zarządzaniu korporacyjnym. W swojej karierze pełnił wysokie funkcje: był prezesem w spółkach z sektora energetycznego oraz dyrektorem sprzedaży, co dawało mu realny wgląd w mechanizmy rynkowe, negocjacje z dostawcami i zarządzanie dużymi strukturami.

Jako trener przeszkolił liczne osoby w zakresie sprzedaży w branży energetycznej, a jego autorytet jest potwierdzony przez certyfikacje uzyskane m.in. z PGE, E-ON (Stoen), Fortum i umowy m.in. z „Nasz Prąd” – dzięki temu uczestnicy szkolenia mają pewność, iż wiedza pochodzi ze źródeł zgodnych z praktykami rynkowymi i regulacjami energetycznymi.

Jego doświadczenie korporacyjne (zarządzanie, sprzedaż) w połączeniu z praktyczną znajomością rynku energetycznego wzbogaca szkolenie o realne case'y, strategie sprzedażowe i narzędzia doradcze dostosowane do aktualnych wymagań branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach współpracy przedsiębiorstwa otrzymują komplet materiałów szkoleniowych.

Certyfikaty ukończenia szkolenia

- imienne certyfikaty potwierdzające zdobycie kompetencji „Doradcy energetycznego” w obszarze OZE, uznawane w branży.

Dostęp do prezentacji i narzędzi online

- elektroniczne wersje materiałów (PDF, szablony ofert, checklisty, wzory umów, kalkulatory oszczędności).

Wsparcie poszkoleniowe

- możliwość zadawania pytań trenerowi po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Minimum 90% obecności na zajęciach
- Pozytywny wynik testu i zaliczenie ćwiczeń praktycznych

Adres

ul. Graniczna 8 AA
54-610 Wrocław
woj. dolnośląskie

- Dogodny dojazd komunikacją publiczną i samochodową.
- Wyznaczone darmowe miejsca parkingowe.
- Wyposażenie w sprzęt komputerowy, telefony, drukarki, skanery.
- Zapewnienie infrastruktury biurowej, sprzętu i bezpiecznych warunków pracy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Pełne wyposażenie pod szkolenie.

Kontakt



Barbara Cegielna

E-mail barbara.cegielna@ekovo.pl

Telefon (+48) 733 193 444