



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Sprzedaż na wartościach w branży OZE – od pierwszego kontaktu po domknięcie umowy

Numer usługi 2025/10/09/189012/3068211

📍 Zawiercie / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.12.2025 do 06.12.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Handlowcy i doradcy klienta w branży OZE • Osoby planujące wejście do branży fotowoltaiki, pomp ciepła, magazynów energii • Właściciele firm sprzedających produkty OZE • Doradcy techniczno-handlowi w sektorze energii odnawialnej • Sprzedawcy z innych branż chcący się przekwalifikować na OZE
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	24-11-2025
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

1. Przygotowanie uczestników do prowadzenia procesu sprzedaży OZE w oparciu o wartości klienta i zielone kompetencje.
2. Rozwinięcie umiejętności edukowania klienta i prezentowania korzyści w sposób zrozumiały i przekonujący.

3. Wyposażenie w narzędzia do skutecznego domykania sprzedaży w sektorze odnawialnych źródeł energii.
4. Budowanie świadomości ekologicznej i umiejętność jej wykorzystania w rozmowie handlowej

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Uczestnik zna: • Podstawy technologii OZE (fotowoltaika, pompy ciepła, magazyny energii, ładowarki) • Struktury procesu sprzedaży w branży OZE • Główne argumenty ekonomiczne i ekologiczne w rozmowie z klientem • Aktualne regulacje i dotacje (np. „Mój prąd”, „Czyste powietrze”) • Zielone kompetencje – jak wpływają na sprzedaż i wizerunek sprzedawcy Umiejętności Uczestnik potrafi: • Przeprowadzić analizę potrzeb klienta w kontekście OZE • Wytlumaczyć skomplikowane kwestie w prosty sposób • Prowadzić prezentacje indywidualne i grupowe (online/offline) • Negocjować warunki z klientem i radzić sobie z obiekcjami • Stosować język korzyści oparty na wartościach ekologicznych i ekonomicznych Kompetencje społeczne Uczestnik: • Dbą o etykę sprzedaży i transparentność • Potrafi budować zaufanie w relacjach biznesowych • Świadomie promuje proekologiczne postawy • Potrafi inspirować klienta do wyborów zgodnych z ideą zrównoważonego rozwoju	• Analiza case study klienta OZE (ocena poprawności argumentacji i doboru oferty) • Symulacja rozmowy handlowej z obiekcjami • Prezentacja krótkiej oferty OZE w oparciu o język korzyści • Test wiedzy technicznej i dotacyjnej • Obserwacja pracy w grupach (negocjacje, przygotowanie prezentacji)	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Dzień 1: Fundamenty i techniki sprzedaży OZE

Godzina	Moduł	Treść
9:00–11:00	Moduł 1 – Zielone kompetencje w sprzedaży	Wprowadzenie do zrównoważonego rozwoju, świadomość ekologiczna w roli handlowca, jak edukować klienta o wpływie OZE na środowisko
11:00–13:00	Moduł 2 – Podstawy technologii OZE	Fotowoltaika, pompy ciepła, magazyny energii, ładowarki – zasada działania i język prostych korzyści
13:30 - 15:30	Moduł 3 – Analiza potrzeb klienta	Jak odkrywać motywacje klienta – oszczędności, ekologia, niezależność energetyczna
15:30–17:30	Moduł 4 – Argumentacja sprzedażowa	Tworzenie argumentów ekonomicznych i ekologicznych, case study
09:00–12:00	Moduł 5 – Język korzyści i storytelling	Jak opowiadać historie, które sprzedają
12:00–14:00	Moduł 6 – Negocjacje w OZE	Techniki negocjacyjne, radzenie sobie z obiekcjami
14:30–17:00	Moduł 7 – Prezentacja oferty klientowi indywidualnemu	Przygotowanie i prezentacja oferty
17:00–17:30	Podsumowanie dnia	Q&A, zadanie przygotowawcze do dnia 2

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Zielone kompetencje w sprzedaży	Andrzej Dąbkowski	05-12-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Podstawy technologii OZE	Andrzej Dąbkowski	05-12-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	05-12-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Analiza potrzeb klienta	Andrzej Dąbkowski	05-12-2025	13:30	15:30	02:00
5 z 10 Argumentacja sprzedażowa	Andrzej Dąbkowski	05-12-2025	15:30	17:30	02:00
6 z 10 Język korzyści i storytelling	Andrzej Dąbkowski	06-12-2025	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Negocjacje w OZE	Andrzej Dąbkowski	06-12-2025	12:00	14:00	02:00
8 z 10 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	06-12-2025	14:00	14:30	00:30
9 z 10 Prezentacja oferty klientowi indywidualnemu	Andrzej Dąbkowski	06-12-2025	14:30	17:00	02:30
10 z 10 Podsumowanie dnia	Andrzej Dąbkowski	06-12-2025	17:00	17:30	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

312,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik uczestnika – kompendium wiedzy o sprzedaży w branży OZE: struktura procesu sprzedaży, analiza potrzeb klienta, język korzyści, techniki negocjacyjne, przykłady rozmów i scenek.

Zeszyt ćwiczeń i case studies – praktyczne zadania, przykłady ofert i symulacje sytuacji sprzedażowych z branży OZE.

Checklisty i wzory dokumentów –

- formularz analizy potrzeb klienta,
- schemat rozmowy handlowej,
- szablon oferty OZE opartej na wartościach,
- lista najczęstszych obiekcji i gotowych odpowiedzi.

Mini kompendium dotacji i programów wsparcia – aktualne informacje o „Mój Prąd”, „Czyste Powietrze”, ulgach termomodernizacyjnych i innych formach dofinansowań.

Zestaw prezentacji i infografik – materiały wizualne wspierające edukację klienta (ekonomiczne i ekologiczne korzyści, wpływ OZE na środowisko).

Certyfikat ukończenia szkolenia – potwierdzający zdobycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie etycznej sprzedaży i zielonych kompetencji.

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

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. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116