

**Szkolenie: Strategiczny Konsultant sprzedaży – zrównoważony rozwój.**

Numer usługi 2025/10/16/156369/3084720

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

SCIENCE
SZKOLENIA I
DORADZTWO
Grzegorz Kawa

★★★★★ 5,0 / 5

96 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 09.01.2026 do 11.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane osobom rozwijającym się w sprzedaży B2B i B2C oraz specjalistom z działów obsługi klienta i marketingu. Uczestnicy wzmocnią kompetencje sprzedażowe, negocjacyjne i doradcze oraz nauczą się skutecznie wykorzystywać nowoczesne narzędzia cyfrowe w całym procesie sprzedaży. Program akcentuje zielone kompetencje (ESG, tworzenie oferty niskoemisyjnej, doradztwo proekologiczne) oraz kompetencje cyfrowe (CRM, automatyzacja marketingu, analityka danych, AI, social selling).
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	02-01-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
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

Szkolenie wyposaża uczestników w wiedzę i praktyczne umiejętności do kompleksowego prowadzenia procesu sprzedaży: od pozyskania leadów, przez diagnozę potrzeb, prezentację i negocjacje, po domknięcie transakcji i rozwój długotrwałych relacji – z naciskiem na etykę, nowoczesne narzędzia cyfrowe, skuteczną komunikację oraz zielone kompetencje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik precyzuje zakres ról i odpowiedzialności konsultanta sprzedaży w organizacji. Uczestnik demonstruje etyczne, przejrzyste zachowania w kontakcie z klientem.	Uczestnik wylicza kluczowe zadania stanowiska i uzasadnia ich wpływ na kolejne etapy lejka sprzedaży. Uczestnik podaje trafne przykłady praktyk zgodnych z etyką i wyjaśnia, jak budują zaufanie oraz wiarygodność sprzedawcy.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik porządkuje i omawia pełny cykl sprzedaży w prawidłowej sekwencji.	Uczestnik prawidłowo przyporządkowuje opisywane sytuacje do odpowiednich faz procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje pytania otwarte i pogłębiające w rozmowie diagnostycznej.	Uczestnik w symulacji zadaje adekwatne, nienaprowadzające pytania i reaguje na odpowiedzi klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje i utrzymuje relacje partnerskie oparte na lojalności i obopólnych korzyściach.	Uczestnik przedstawia plan rytmu kontaktu po sprzedaży (follow-up, success check, NPS) adekwatny do kontekstu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje prezentację oferty w języku korzyści z wykorzystaniem storytellingu i USP.	Uczestnik przygotowuje i przedstawia zwięzłą prezentację opartą na USP oraz historii klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dobiera i stosuje techniki finalizacji oraz profesjonalnie adresuje obiekcje.	Uczestnik w symulacji wybiera właściwą technikę zamknięcia do kontekstu i odpowiada na obiekcje (np. model ACK/LAER).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi negocjacje, świadomie dobierając style i strategię.	Uczestnik realizuje scenariusz negocjacyjny, unikając typowych błędów (np. ustępstw bez warunków, niekorzystnego kotwiczenia).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik efektywnie korzysta z CRM: wprowadza dane, planuje aktywności i generuje raport.	Uczestnik w systemie CRM zakłada rekordy, planuje kontakty i tworzy raport sprzedażowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik adaptuje prezentację oferty do segmentu klienta (B2C/institucja/korporacja).	Uczestnik przedstawia trzy warianty tej samej oferty: dla klienta indywidualnego, instytucjonalnego i korporacyjnego.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje kluczowe zapisy umowy sprzedaży oraz podstawowe wymogi ochrony danych.	Uczestnik analizuje dokument i objaśnia obowiązki sprzedawcy wobec klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje komplet dokumentów sprzedażowych zgodnie z wymogami formalnymi.	Uczestnik tworzy poprawne: ofertę, zamówienie i fakturę, zapewniając spójność danych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozróżnia greenwashing od rzetelnych twierdzeń i buduje argumenty środowiskowe/usługowe oparte na danych.	Uczestnik identyfikuje „czerwone flagi” (brak źródeł, zawężony zakres); przedstawia argumenty z metrykami i źródłami; jasno określa założenia i granice danych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik konstruuje zestaw pytań pogłębiających o wpływ środowiskowy i zgodność (compliance).	Uczestnik opracowuje listę pytań, porządkuje je w logiczną sekwencję i dostosowuje język do roli odbiorcy (techniczny/zarządczy).	Test teoretyczny
Uczestnik przekłada efekty środowiskowe na wskaźniki biznesowe (TCO/ROI) i przygotowuje odpowiedzi na „zielone” obiekcje.	Uczestnik wykonuje kalkulację TCO/ROI z jawnymi założeniami; prezentuje dwa scenariusze z ryzykami; formułuje gotowe odpowiedzi na typowe obiekcje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy slajdy z mierzalnymi KPI wpływu i dopasowuje narrację do interesariuszy (finanse/operacje/ESG).	Uczestnik przygotowuje 1–3 slajdy z KPI wg SMART; opracowuje trzy warianty komunikatu (finanse/operacje/ESG); zapewnia spójność liczb i odwołań do źródeł.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje ryzyka prawne i reputacyjne green claims oraz dobiera właściwe dowody do ofert.	Uczestnik wskazuje ryzyka prawne/reputacyjne; mapuje każdy claim na dowód (LCA/certyfikat/raport); formułuje klauzule ograniczeń i okres ważności.	Test teoretyczny

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)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	PRZEMYSŁAW ŁASZCZYK Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowo Szkoleniowe Atut
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Moduł 1 – Tożsamość roli doradczej (mindset i etyka)

- **Zakres odpowiedzialności konsultanta** w całym lejku sprzedażowym – od diagnozy po utrzymanie klienta.
- **Doradca biznesowy vs. sprzedawca:** przejście z „feature selling” na **problem–solution–impact**.
- **Profesjonalna postawa:** etyka, transparentność, spójność obietnic i dowodów.
- **Wizerunek i komunikacja:** ton marki, spójność offline/online.
- **Rola sprzedaży w transformacji niskoemisyjnej klienta** – sprzedaż rozwiązań **efektywnych zasobowo**.
- **Green claims bez greenwashingu:** granice, rzetelne sformułowania, ślady dowodowe.
- **Myślenie cyklu życia (LCA)** w rozmowach handlowych – jak upraszczać złożone treści dla decydentów.
- **Netiquette i brand persona online** (LinkedIn, e-mail, wideo).
- **AI-copilots w pracy doradcy:** research, szkice ofert, streszczenia rozmów; **RODO-by-design** (minimalizacja danych, anonimizacja).

Moduł 2 – Proces sprzedaży i relacje z klientem

- **Architektura procesu:** prospecting → kwalifikacja → diagnoza → prezentacja → decyzja → wdrożenie → follow-up.
- **Techniki pozyskiwania:** B2B/B2C, hybrydowo (offline/online), networking, rekomendacje.
- **Analiza potrzeb:** pytania otwarte i pogłębiające; mapowanie **DMU** i interesariuszy.
- **Budowanie partnerskiej relacji:** zaufanie, współodpowiedzialność za wynik.
- **Follow-up i utrzymanie:** rytm kontaktów, momenty prawdy po sprzedaży.
- **Kwalifikacja leadów pod kątem dojrzałości ESG** i potencjału redukcji wpływu.
- **Pytania diagnostyczne** o efektywność zasobową, **TCO/TVO**, ryzyka regulacyjne (bez doradztwa prawnego).
- **Social Selling (SSI)**, prospecting online, enrichment danych.
- **Projektowanie sekwencji follow-up** (e-mail/SMS/LinkedIn) w CRM/Marketing Automation.

Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji oparte na wartości

- **Prezentacja wartości:** USP → value selling → **storytelling oparty na danych**.
- **Techniki zamykania:** alternative choice, assumptive close, trial close – kiedy i jak.
- **Obiekcje:** identyfikacja przyczyny, ramy odpowiedzi, „za drogo” ≠ „nie widzę wartości”.
- **Psychologia decyzji:** heurystyki, ryzyko postrzegane vs. realne, emo-ratio pitch.
- **Negocjacje:** style, BATNA, typowe błędy; przygotowanie „pakietów wartości”.
- **Wycena w TCO/TVO:** energia, serwis, odpady, ryzyka operacyjne.
- **Obrona ceny przez „wartość wpływu”** (CO₂e, woda, odpady → **niższe koszty/ryzyka**).
- **Strategie win-win** uwzględniające zobowiązania ESG klienta.
- **Conversation intelligence:** nagrywanie, transkrypcje, tagowanie obiekcji i insightów.
- **Ćwiczenie:** „assumptive close” z obiekcją „za drogo” – **kontra TCO/TVO**.

Moduł 4 – Cyfrowy warsztat konsultanta

- **CRM w praktyce:** higiena danych, raportowanie, planowanie kontaktów.
- **Automatyzacja:** sekwencje mailowe, przypomnienia, taski, reguły kwalifikacji.

- **Tworzenie ofert i wycen:** Word/Excel/CPQ; kontrola wersji, biblioteka szablonów.
- **Analityka sprzedaży:** KPI (lead volume, konwersje, długość cyklu, wygrane/przegrane).
- **Integracja CRM ↔ MA:** newslettery, kampanie, lead scoring.
- **LinkedIn i narzędzia prospectingowe** – od researchu do outreachu.
- **Digital sobriety:** mniejszy ślad cyfrowy (kompresja, linki zamiast załączników, archiwizacja).
- **„Zielone wskaźniki” w CRM:** % spotkań zdalnych, oszczędność papieru, podróże służbowe.

Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług

- **Struktura prezentacji:** problem → rozwiązanie → dowody → wpływ → ryzyka → next steps.
- **Dopasowanie do grup:** indywidualni, sektor publiczny, korporacje – różne języki korzyści.
- **Storytelling:** case stories z **rzetelnymi wskaźnikami** (kWh/rok, m³ wody, CO₂e, odpady).
- **Autoprezentacja i wystąpienia:** głos, mowa ciała, Q&A, praca z obiekcjami.
- **Narzędzia:** PowerPoint/Canva/Prezi, wideokonferencje i webinary.
- **Dostępność (WCAG) i inkluzywność:** slajdy, kontrast, napisy, materiały alternatywne.
- **Data-viz dla biznesu:** wykresy, „one-pager wartości”, executive summary.

Moduł 6 – Prawo, zgodność i formalności w sprzedaży

- **Umowa i oferta:** elementy niezbędne, zakres odpowiedzialności, SLA.
- **Rękojmia i gwarancja** – co komunikować klientowi.
- **RODO i ochrona danych** w procesie sprzedaży (minimalizacja, podstawy, retencja).
- **Prawo konsumenckie** i różnice B2B vs. B2C w praktyce sprzedażowej.
- **Dokumentowanie:** oferty, zamówienia, faktury; ścieżka audytowa.
- **Etyka i compliance** w komunikacji handlowej.
- **Rzetelne oświadczenia środowiskowe:** certyfikaty, normy, deklaracje (dowody w ofercie).
- **Klauzule dot. ESG i łańcucha dostaw** – w granicach kompetencji sprzedawcy (bez doradztwa prawnego).
- **E-podpis, archiwizacja elektroniczna,** kontrola wersji dokumentów.

Moduł 7 – Integracja i wdrożenie

- **Powtórka kluczowych zagadnień** i checklisty wdrożeniowe.
- **Symulacja końcowa:** od leada do wygranej – prezentacja, negocjacje, zamknięcie, follow-up.
- **Post-test wiedzy** + omówienie.

Walidacja

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia tj. 11.01.2026 r. godzina 18:00-19:00. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. PRZEMYSŁAW ŁASZCZYK Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowo Szkoleniowe Atut

Szkolenie prowadzone w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. Szkolenie w formie zajęć teoretyczno-praktycznych łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.

Szkolenie odbędzie się poprzez platformę MS Teams.

Egzamin po szkoleniu potwierdza zdobycie kwalifikacji.

Szkolenie trwa 24 godz. zegarowe

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 10 godzin 45 min zajęć teoretycznych
- 10 godz. zajęć praktycznych
- 9 przerw po 15 minut - 2 godz. 15 min (wliczone w usługę)
- 1 godzina walidacji

Nazwa kwalifikacji: Strategiczny Konsultant sprzedaży – zrównoważony rozwój.

Podczas szkolenia zostaną przeprowadzone pre-testy oraz post-testy wiedzy.

Program spełnia zakres technologii PRT z obszaru technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, w tym m.in.:

4.2.4 – Technologie wytwarzania oprogramowania / 4.2.7 – Technologie przemysłowych systemów informatycznych : konfiguracja i integracja CRM/ERP, szablony ofert, wersjonowanie dokumentów oraz przepływy zatwierdzeń w procesie sprzedaży.

4.2.5 – Technologie data mining / 4.7.6 – Zaawansowane bazy danych i hurtownie danych: analityka lejka sprzedaży (KPI, konwersje, cykl sprzedaży) oraz „zielone wskaźniki” w CRM (np. % spotkań zdalnych, oszczędność papieru) i analizy TCO/TVO.

4.2.3 – Technologie e-learningowe: mikrokursy i quizy (netiquette, RODO, green claims), checklisty przed/po spotkaniach, mini-audyty eco w formie LMS jako element blended learning.

4.7.10 – Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe / 4.2.4 – Wytwarzanie oprogramowania: AI-copilots do researchu i szkiców ofert, „conversation intelligence” (transkrypcja, tagowanie obiekcji), scoring leadów i personalizacja prezentacji wartości.

4.5.1 – Ochrona prywatności danych / 4.5.3 – Bezpieczeństwo informacji / 4.6 – Bezpieczeństwo informacji: RODO w praktyce (minimalizacja, podstawy przetwarzania, retencja), szyfrowanie plików, kontrola dostępu w CRM, higiena cyberbezpieczeństwa handlowców.

4.5.2 – Technologie blockchain: rejestr niezmiennych „green claims” i załączników (certyfikaty, deklaracje środowiskowe) jako ślad dowodowy w ofertach.

4.7.4 – Technologie zarządzania wiedzą: biblioteki pitch-decków, playbooki sprzedażowe, bazy case stories (kWh/rok, m³ wody, odpady) i wyszukiwalne repozytoria treści.

4.1.3 – Technologie sieci 5. generacji (5G): stabilne wideorozmowy sprzedażowe, mobilny dostęp do CRM w terenie, szybkie przesyłanie ofert/prezentacji.

4.7.1 – Komunikacja urządzeń / 4.7.2 – Internet Rzeczy (IoT) : pozyskiwanie danych z liczników/urządzeń (np. zużycie energii/wody) dla rozmów o efektywności zasobowej i obrony ceny przez „wartość wpływu”.

4.2.9 – Technologie skanowania i wirtualizacji: cyfrowe repozytoria skanów umów/załączników oraz wirtualizacja materiałów szkoleniowych i ofertowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Moduł 1 – Tożsamość roli doradczej (mindset i etyka). Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	09-01-2026	17:00	18:45	01:45
2 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	09-01-2026	18:45	19:00	00:15
3 z 22 Moduł 2 – Proces sprzedaży i relacje z klientem. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	09-01-2026	19:00	21:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 22 Moduł 2 – Proces sprzedaży i relacje z klientem. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	09:00	10:45	01:45
5 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	10:45	11:00	00:15
6 z 22 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji oparte na wartości. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	11:00	12:45	01:45
7 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	12:45	13:00	00:15
8 z 22 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji oparte na wartości. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	13:00	14:45	01:45
9 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	14:45	15:00	00:15
10 z 22 Moduł 4 – Cyfrowy warsztat konsultanta. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	15:00	16:45	01:45
11 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	16:45	17:00	00:15
12 z 22 Moduł 4 – Cyfrowy warsztat konsultanta. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	10-01-2026	17:00	19:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 22 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	09:00	10:45	01:45
14 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	10:45	11:00	00:15
15 z 22 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	11:00	12:45	01:45
16 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	12:45	13:00	00:15
17 z 22 Moduł 6 – Prawo, zgodność i formalności w sprzedaży. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	13:00	14:45	01:45
18 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	14:45	15:00	00:15
19 z 22 Moduł 6 – Prawo, zgodność i formalności w sprzedaży. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	15:00	16:45	01:45
20 z 22 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	16:45	17:00	00:15
21 z 22 Moduł 7 – Integracja i wdrożenie. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Anna Hrynyszyn	11-01-2026	17:00	18:00	01:00
22 z 22 Walidacja.	-	11-01-2026	18:00	19:00	01:00

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	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Hrynyszyn

Pani Anna to doświadczony trener i coach ACSTH z ponad 12-letnim doświadczeniem w pracy z różnymi grupami klientów, w tym korporacjami, sektorem publicznym oraz akademickim. To, co wyróżnia Panią Annę to nie tylko bogate doświadczenie praktyczne, ale także jej pasja i zaangażowanie w to, co robi. Nie tylko uczy, ale również sama ciągle się rozwija. Pani Anna aktywnie uczestniczy w szkoleniach zawodowych, takich jak „Dialog motywujący”, „Trening umiejętności społecznych” czy „Nowoczesne metody rekrutacji”. Ukończyła studia wyższe oraz certyfikacje jako Coach, Trener Biznesu i Doradca Zawodowy, co stanowi solidną podstawę dla jej profesjonalnej pracy. Od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu pisania wniosków unijnych. Od 12.2023 specjalizuje się również w szkoleniach dotyczących zielonej i cyfrowej gospodarki - ponad 500 godzin przeprowadzonych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne od Trenerów dla uczestników, prezentacje, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia - stawka „zw” – „§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień”

Warunki techniczne

Minimalne wymagania systemowe

Platforma MS Teams

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

Komputer Mac: MacOS 10.13

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).

- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

Okres ważności linku: Link do szkolenia będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi zostanie dostarczony do uczestnika na 5 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia oraz umieszczony w polu Kody dostępowe do usługi w karcie usługi.

Kontakt



Grzegorz Kawa

E-mail grzegorz.kawa@science-szkolenia.pl

Telefon (+48) 502 621 248