

PERFECTA LEVEL  
UP S.C.

★★★★★ 5,0 / 5

34 oceny

**Skuteczna sprzedaż. Techniki sprzedaży i  
proces sprzedaży. Organizacja pracy i  
źródła motywacji skutecznego handlowca.  
Szkolenie w formie stacjonarnej.**

Numer usługi 2025/10/27/192312/3109458

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 05.12.2025 do 09.12.2025

4 200,00 PLN brutto  
4 200,00 PLN netto  
200,00 PLN brutto/h  
200,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do obecnych i przyszłych pracowników sprzedaży i obsługi klienta tj. osób chcących nabyć lub podnieść swoje kompetencje w skutecznej sprzedaży oraz profesjonalnej obsługi klienta w tym w zakresie stosowania technik handlowych, wykorzystania procesu sprzedaży. Szkolenie skierowane do osób chcących wzmocnić swoje umiejętności handlowe poprzez szukanie motywacji oraz dobrze organizując pracę własną. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 8                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 04-12-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 21                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę jak skutecznie realizować działania handlowe wykorzystując techniki sprzedaży, dobrą organizację pracy i różnorodne źródła komunikacji z klientem. Szkolenie pozwala nabyć lub rozwinąć kompetencje handlowe, poszukiwać źródeł własnej motywacji oraz pozwala poznać praktyczne metody efektywnej sprzedaży oraz współpracy z klientem z wykorzystaniem skutecznych działań w całym procesie sprzedaży.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                       | Kryteria weryfikacji                                                                                                                  | Metoda walidacji                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Definiuje proces sprzedaży i rozróżnia zasady działań handlowych na różnych jego etapach | Wymienia etapy procesu sprzedaży.                                                                                                     | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                          | Opisuje i charakteryzuje poszczególne etapy wchodzące w skład procesu sprzedaży.                                                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                          | Właściwie dobiera techniki sprzedaży na poszczególnych etapach procesu sprzedaży                                                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Opisuje cechy i typologię klienta                                                        | Przygotowuje się do rozmowy z klientem tworząc schemat rozmowy                                                                        | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                          | Rozróżnia typologię klienta w tym typy osobowości klientów i ich wpływ na współpracę z klientem oraz budowanie zaangażowania klienta  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                          | Wymienia czynniki wpływające na sukces podczas rozmowy telefonicznej z klientem                                                       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Opisuje podstawowe potrzeby klientów.                                                    | Konstruuje odpowiednie pytania mające na celu dotarcie do rzeczywistych potrzeb odbiorcy w oparciu o sytuację klienta i jego potrzeby | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                          | Wymienia podstawowe potrzeby klientów                                                                                                 | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                          | Zadaje pytania otwarte                                                                                                                | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
| Rozpoznaje i unika podstawowych błędów popełnianych w procesie sprzedaży                 | Definiuje główne błędy w procesie sprzedaży oraz sposoby na ich uniknięcie lub zniwelowanie.                                          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                          | Rozróżnia jakie zwroty stosować a jakich unikach w rozmowie z klientem                                                                | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

| Efekty uczenia się                                                               | Kryteria weryfikacji                                                                                                 | Metoda walidacji                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Wdraża negocjacje i skutecznie przekonuje klienta do proponowanego rozwiązania.  | Wymienia argumenty mające wpływ na pozytywną decyzję zakupową klienta                                                | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Stosuje podstawowe techniki negocjacyjne w handlu.                                                                   | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Wymienia metody wywierania wpływu wg Caldiniego                                                                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy i prezentuje ofertę handlową                                              | Stosuje zasady (cecha, zaleta i korzyść) przygotowania i prezentacji oferty handlowej                                | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Prezentuje ofertę językiem korzyści                                                                                  | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Stosuje techniki wywierania wpływu i prezentowania pozytywnego wizerunku                                             | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
| Rozpoznanie potrzeby klienta                                                     | Wymienia merytoryczne, psychologiczne i proceduralne potrzeby klientów                                               | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Rozróżnia metaprogramy w zachowaniach klientów                                                                       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Stosuje parafrazę                                                                                                    | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Stosuje podsumowania i klaryfikację                                                                                  | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Definiuje Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami                                                                 | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Pokonuje obiekcje klientów i prezentuje asertywną postawę w relacjach z Klientem | Stosuje asertywną informację zwrotną do klienta                                                                      | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Dobiera argumenty celem przekonania klienta do swojej oferty i poradzenia sobie z obiekcjami tzw. "trudnego klienta" | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

| Efekty uczenia się                                                               | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                   | Metoda walidacji                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Planuje i organizuje pracę własną oraz strategię własnych działań sprzedażowych. | Planuje działania własne w procesie sprzedaży.                                                                                                                                         | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Definiuje i wybiera wskaźniki KPI w procesie pomiaru efektywności własnych działań sprzedażowych.                                                                                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Ustala cele i priorytetyzację działań handlowych                                                                                                                                       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Wymienia metody kontrolowania i monitorowania efektów swojej pracy                                                                                                                     | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Opisuje jakie są atrybuty i w czym pomaga profesjonalizm w pracy handlowca                                                                                                             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje skuteczny prospecting.                                                   | Wymienia metody i źródła wyszukania i dotarcia do klienta                                                                                                                              | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Pozyskuje referencje od obecnych klientów celem budowania bazy własnej i docierania do nowych klientów                                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
| Organizuje pracę w sposób niewymagający nadzoru                                  | Samodzielnie planuje pracę sprzedażową i obsługi klienta                                                                                                                               | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                                                  | Samodzielnie ocenia efekty własnych działań oraz wyciąga trafne wnioski na działania na przyszłość.                                                                                    | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
| Współpracuje i buduje relacje.                                                   | Podejmuje działania mające wpływ na pozytywne doświadczenia klienta w procesie sprzedaży i obsługi oraz mające wpływ na budowanie długotrwałej współpracy i dobrej relacji z klientem. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                  | Stosuje zasady budowania zaufania i wiarygodności wśród klientów                                                                                                                       | 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

Szkolenie skierowane jest do obecnych i przyszłych pracowników sprzedaży i obsługi klienta tj. osób chcących nabyć lub podnieść swoje kompetencje w skutecznej sprzedaży oraz profesjonalnej obsługi klienta w tym w zakresie stosowania technik handlowych, wykorzystania procesu sprzedaży. Szkolenie skierowane do osób chcących wzmocnić swoje umiejętności handlowe poprzez szukanie motywacji oraz dobrze organizując pracę własną.

Cel szkolenia:

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę jak skutecznie realizować działania handlowe wykorzystując techniki sprzedaży, dobrą organizację pracy i różnorodne źródła komunikacji z klientem. Szkolenie pozwala nabyć lub rozwinąć kompetencje handlowe, poszukiwać źródeł własnej motywacji oraz pozwala poznać praktyczne metody efektywnej sprzedaży oraz współpracy z klientem z wykorzystaniem skutecznych działań w całym procesie sprzedaży.

Szkolenie obejmuje obszary:

### 1. Organizacja pracy własnej handlowca

- określenie celów i metod pracy własnej
- strategia sprzedaży
- kontrolowanie i monitorowanie efektów swojej pracy
- ustalanie priorytetów i sposobów pracy pod presją czasu i terminów
- radzenie sobie ze stresem i trudnymi sytuacjami z zakresu sprzedaży

### 2. Prospecting, czyli poszukiwanie Klientów – organizacja pracy Handlowca

- czym jest i jak stosować prospecting
- gdzie i jak szukać odpowiednich klientów
- określenie profilu klienta
- czym jest cold calling i cold mailing oraz zasady budowania zaangażowania klienta
- potencjalni klienci – wybór najsukuteczniejszych źródeł
- metody pozyskiwania referencji

### 3. Przygotowanie do rozmowy z klientem

- telefon – instrument nawiązywania kontaktu i budowania relacji z klientem

- czynniki wpływające na sukces podczas rozmowy telefonicznej
- zebranie wstępnych informacji
- planowanie efektów sprzedażowych
- przygotowanie schematu rozmowy

#### 4. Nawiązanie pierwszego kontaktu z klientem – otwarcie rozmowy

- efekt Pigmaliona – tworzenie pierwszego wrażenia i kierowanie się tym wrażeniem
- autoprezentacja – tworzenie pierwszego wrażenia
- przedstawiciel handlowy jako reprezentant firmy

techniki wzbudzania zaufania i budowania wiarygodności

- nastawienie i motywacja • jak wywierać pozytywny wpływ na klienta
- „warsztat handlowca” – podstawowe umiejętności niezbędne w rozmowie z klientem (formułowanie wypowiedzi, aktywne słuchanie, znaczenie różnorodności pytań, parafrazowanie, klaryfikowanie, podsumowanie wypowiedzi)
- wyposażenie, atrybuty i profesjonalizm w pracy
- standardy pracy i standardy etyczne • kreowanie pozytywnej opinii klienta o firmie

#### 5. Identyfikacja klienta

- techniki i metody budowania lojalności klienta
- psychologiczne typy klienta oraz sposoby rozpoznawania ich
- „dostrajanie się” do określonego typu klienta w rozmowie handlowej
- typy osobowości klienta • model preferencji klienta

#### 6. Etapy Procesu sprzedaży • zasady sprzedaży

- otwarcie rozmowy
- diagnoza potrzeb klienta • prezentacja oferty
- wyjaśnianie obiekcji
- czynności administracyjne
- pożegnanie klienta
- obsługa posprzedażowa

#### 7. Rozpoznanie potrzeb klienta

- merytoryczne, psychologiczne i proceduralne potrzeby klientów
- metaprogramy
- techniki zadawania pytań
- parafraza
- podsumowania i klaryfikacja
- unikanie błędów w komunikacji z klientem

#### 8. Prezentacja produktów, usług i „wartości dodanej” firmy. Język korzyści i argumentacja w sprzedaży

- Co buduje dobry komunikat ofertowy?
- 4 (minimalne) składowe języka korzyści: potrzeba, cecha, zaleta, korzyść
- Wywieranie wpływu i perswazja w pigułce/

6 reguł R. Cialdiniego i zwroty perswazyjne

- Mini Storytelling, czyli jak przekonać Klienta swoim doświadczeniem?
- Narzędzia do budowania argumentów sprzedażowych
- treść i struktura prezentacji
- techniki wzbudzania pozytywnego nastawienia i motywacji do sprzedaży • techniki wywierania wpływu • zachowanie, które są cenione przez klientów
- rozwijanie umiejętności argumentacji – argumenty merytoryczne i psychologiczne warsztat praktyczny

9. Radzenie sobie z obiekcjami i asertywna postawa w relacjach z Klientem

- Co jest, a co nie jest obiekcją w sprzedaży i jak tym zarządzać? • Model 4 kroków radzenia sobie z obiekcjami
- Jak asertywnie zarządzać impasem w relacji z Klientem
- Reklamacje, wyrażanie odmiennych opinii i stawianie granic w rozmowie sprzedażowej
- Asertywna informacja zwrotna i partnerski dialog z Klientem

10. Zamykanie sprzedaży – kiedy finalizować sprzedaż?

- rola sygnałów niewerbalnych • Dlaczego nie udaje nam się domknąć sprzedaży?
- Kiedy przystępować do finalizacji sprzedaży?
- 6 popularnych technik zamykania sprzedaży
- Co zrobić, jeśli Klient jeszcze negocjuje? – popularne triki Klientów
- Obsługa posprzedażowa Klienta jako otwarcie nowej sprzedaży

11. Budowanie długofalowych relacji z klientem • metody budowania wiarygodności • etapy budowania relacji • sztuka ustępowania oraz korzyści z budowania relacji

12. „Trudny klient” i trudne sytuacje sprzedażowe – sposoby i techniki postępowania

- jak poradzić sobie z tzw. trudnym klientem?
- asertywne techniki radzenia sobie z trudnymi sytuacjami

13. Zakończenie spotkania z klientem

- techniki zamykania spotkania
- jak pokonać opór klienta?
- rozpoznawanie werbalnych i niewerbalnych sygnałów kupna
- procedury i ceremoniał zakończenia spotkania
- wyznaczenie kolejnej daty spotkania

14. Walidacja.

Szkolenie trwa 21 godzin zegarowych, każda godzina to 60 minut. Szkolenia składa się z części teoretycznej 9 godzin i z części praktycznej 10 godzin, walidacji 0,5 godziny oraz przerw 1,5 godziny. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

Szkolenie skierowane do wskazanego przedsiębiorcy. W szkoleniu uczestniczyć będzie jedna osoba.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi: ćwiczenia indywidualne.

Szkolenie jest skierowane do jednej osoby - właściciela pracującego w przedsiębiorstwie.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ- walidacja efektów uczenia odbywa się w oparciu o test kompetencyjny (wykonany elektronicznie poprzez platformę FORMS Microsoft Office 365 gdzie wynik generuje się automatycznie i jest podawany uczestnikowi) oraz wywiad swobodny.

Walidacja efektów uczenia się na poziomie min. 80% prawidłowych odpowiedzi z testu wiedzy oraz wykonanie zadania podczas obserwacji w warunkach symulowanych na poziomie 80% uprawnia uczestnika do otrzymania oceny pozytywnej z walidacji. Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Walidacja została przygotowana w taki sposób, że podczas procesu walidacji będzie weryfikowane nabycie efektów uczenia się na trzech poziomach tj. wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw)

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi: W procesie szkoleniowym będzie brała udział jedna osoba .1 h szkolenia = 60 minut.

Przerwy zostały wliczone w czas trwania usługi.

Szkolenie oparte jest o metody: prezentacja, Work Book w wersji papierowej, ćwiczenia indywidualne oraz dyskusje, mini warsztaty.

Na koniec szkolenia zostanie przeprowadzona ankieta oraz walidacja. Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w oparciu o test teoretyczny oraz wywiad swobodny. Walidacja trwa 30 minut , tj. 15 minut teoretyczny test wiedzy gdzie uczestnik rozwiązuje test teoretyczny a wynik generowany jest automatycznie uczestnikowi, następnie przeprowadzana jest obserwacja w warunkach symulowanych na podstawie zadania zleconego uczestnikowi szkolenia - trwająca 15 minut - polegająca na zadaniu przez walidatora zadania praktycznego oraz odegrania przez uczestnika scenki sprzedażowej - sprawdzając tym samym efekty uczenia się.

Na ocenę obserwacji w warunkach symulowanych mają wpływ odpowiedzi i zachowania zgodne z ustalonymi kryteriami weryfikacji wg efektów uczenia się .

Walidacja prowadzona jest przez Panią Wioletę Grzybowską i jest przez nią oceniana.

Informacje dodatkowe: Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w Regionalnym Programie lub FERS. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu. Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy). Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej dotyczącym procesu walidacji nabycia kompetencji w ramach Podmiotowych Systemów Finansowania zostanie zachowana rozdzielność funkcji nauczania od walidacji. Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w 100% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć walidacji na poziomie co najmniej 80%.

Dostawca usługi potwierdza brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy dostawcą usługi a pracodawcą lub osobą dorosłą korzystającą ze wsparcia. Dostawca usługi potwierdza, że usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję

# 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 | 4 200,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 200,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 200,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSiFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu

szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia praktyczne realizowane będą przy wykorzystaniu Work Booka przekazanego w formie papierowej uczestnikowi szkolenia.

1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min. Przerwy i walidacja wliczone są w czas usługi

W pierwszym dniu szkolenia uczestnik otrzyma Work book w formie papierowej, po szkoleniu zostanie przeprowadzona ankieta oraz walidacja w postaci testu wiedzy w formie elektronicznej poprzez Microsoft Office - Forms oraz wywiadu swobodnego.

Szkolenie będzie prowadzone w oparciu o udostępnianą prezentację multimedialną. Metody pracy: Szkolenie składa się z wykładu i w większości z części praktycznej w formie warsztatu. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestnika. Szkolenie przewiduje ćwiczenia indywidualne.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikowi na ćwiczenie umiejętności tj.: prezentacja, Work Book w wersji papierowej, ćwiczenia indywidualne i dyskusje

Trener będzie weryfikować nabywane umiejętności podczas szkolenia.

Wybrane metody walidacji po szkoleniu umożliwiają zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw).

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/certyfikat a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w 100% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie teoretycznego testu wiedzy oraz udzielenie właściwych odpowiedzi podczas obserwacji w warunkach symulowanych na poziomie 80%.

Minimalny poziom odpowiedzi w teście wiedzy wynosi 80 %. Minimalny poziom właściwych odpowiedzi podczas obserwacji w warunkach symulowanych to 80% zgodne z ustalonymi kryteriami weryfikacji wg efektów uczenia się.

Metody walidacji, które zostaną wybrane: teoretyczny test wiedzy w formie on line na platformie Microsoft Office 365 Forms wywiad swobodny Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

### Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie w formie stacjonarnej.

2. Uczestnik nie musi wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

3. Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej będzie potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na

udostępnionej przez organizatora szkolenia liście obecności.

4. Dostawca usługi potwierdza, że zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

5. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na utrwalenie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli

6. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem B U R

## Informacje dodatkowe

Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, cena jest adekwatna do jej zakresu. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Przerwy są wliczone w czas usługi rozwojowej.

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Szkolenie trwa 21 godzin zegarowych

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills);.

Dostawca usługi potwierdza, iż karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.

## Warunki techniczne

Podstawą do rozliczenia usługi zdalnej w czasie rzeczywistym, tj. realizowanej walidacji, jest wygenerowanie z systemu raportu umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja, czyli część usługi rozwojowej, zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy/komunikatora wskazanego przez Organizatora Usługi: Microsoft Teams.

Uczestnik dysponuje urządzeniem spełniającym następujące wymagania sprzętowe: urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej); system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS; aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer.

Uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości – minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s.

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów.

Dostawca Usług udostępni link umożliwiający uczestnictwo w usłudze zdalnej przez cały okres jej trwania – link Dostawca Usługi udostępni na 7 dni przed planowanym terminem szkolenia.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim uczestnikom interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach

zajęć(ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Dostawca usługi zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021–2027

## Kontakt



**Anna Miastkowska**

**E-mail** [salesconsulting@annamiastkowska.pl](mailto:salesconsulting@annamiastkowska.pl)

**Telefon** (+48) 500 100 154