



IQ CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5
6 625 ocen

Od Zgodności do Przewagi: Wdrożenie GPSR jako Dźwignia Zrównoważonej Sprzedaży (ESG & Zielone Kompetencje)

Numer usługi 2025/11/12/120895/3142108

📍 Koszalin / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 01.12.2025 do 02.12.2025

4 711,00 PLN brutto

4 711,00 PLN netto

196,29 PLN brutto/h

196,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia jest Strategiczny Zespół Innowacji i Wdrożeń , składający się z Inżynierów Produktu i Kierownika Działu Wdrożeń i Rozwoju, odpowiedzialny za integrację wymagań bezpieczeństwa (GPSR) i zrównoważonego rozwoju (ESG) z procesem wprowadzania na rynek systemów OZE.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 ma na celu wyposażenie uczestników w strategiczne zielone kompetencje niezbędne do kompleksowego wdrożenia Rozporządzenia GPSR, przekształcając obowiązek prawnej zgodności w zintegrowaną strategię ESG, która

prowadzi do uzyskania wymiernych korzyści biznesowych poprzez racjonalizację procesów, minimalizację odpadów oraz ograniczenie niepotrzebnych wydatków, finalnie budując unikalny atut sprzedażowy (USP) i zapewniając trwałą przewagę rynkową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Mapowanie wymogów GPSR na strategię biznesową i procesy operacyjne firmy w sposób, który generuje wymierne zielone korzyści, prowadząc do racjonalizacji budżetu, minimalizacji odpadów i budowania przewagi sprzedażowej.	Definiuje kluczowe różnice między GPSR a Ecodesign/F-gazy, identyfikując synergie w dokumentacji technicznej, które ograniczają zbędne wydatki na podwójne procesy certyfikacyjne.	Wywiad swobodny
	Łączy obowiązki GPSR z Filarem S (np. bezpieczeństwo i transparentność) i G (np. zarządzanie ryzykiem dostawców) ESG, wskazując, jak ta integracja chroni przed karami i minimalizuje straty wizerunkowe i finansowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektowanie produktu zgodnie z zasadami zrównoważonego bezpieczeństwa (GPSR i Ecodesign), efektywnie wykorzystując zielone umiejętności do minimalizacji marnotrawstwa surowców i redukcji kosztów gwarancyjnych, tym samym racjonalizując budżet operacyjny firmy.	Wskazuje konkretne wymogi dotyczące trwałości i naprawialności (Design for Circularity) oraz uzasadnia, jak ich wdrożenie zmniejszy liczbę reklamacji i obniży koszty obsługi posprzedażowej (redukcja wydatków).	Test teoretyczny
	Opracowuje listę wymaganych sekcji i danych dla dokumentacji technicznej zgodnych z GPSR, wskazując, które elementy (np. DPP) przyczyniają się do optymalizacji łańcucha dostaw i minimalizacji strat produkcyjnych i logistycznych (redukcja odpadów).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Proponuje co najmniej dwie modyfikacje w projekcie produktu (np. materiały, konstrukcja), które zwiększą jego trwałość i naprawialność, przekładając to na potencjalny wskaźnik oszczędności surowcowej lub finansowej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządzanie zgodnością GPSR w łańcuchu dostaw, wykorzystując zielone umiejętności do minimalizacji ryzyka finansowego i operacyjnego oraz zapewniając racjonalne gospodarowanie budżetem poprzez skuteczne audytowanie i egzekwowanie standardów etycznych i środowiskowych.	Identyfikuje kluczowych poddostawców i komponenty wysokiego ryzyka (np. armatura gazowa), uzasadniając, jak priorytetyzacja audytów GPSR/ESG minimalizuje ryzyko strat finansowych związanych z wadami lub niezgodnością.	Test teoretyczny
	Tworzy wstępną listę kontrolną (checklistę) do audytowania dostawców, zawierającą kryteria oceny efektywności ekologicznej i kosztowej (np. minimalizacja odpadów, efektywność energetyczna), które wpłyną na racjonalne gospodarowanie budżetem zakupowym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie GPSR w środowisku e-commerce i cyfrowej identyfikacji w sposób, który zapewnia transparentność, minimalizuje ryzyko błędnych zamówień i redukuje koszty obsługi posprzedażowej (zwroty, reklamacje), efektywnie racjonalizując budżet marketingowy i logistyczny.	Dostosowuje opis produktu na platformie B2B o wymogi GPSR (np. cyfrowa identyfikowalność), wskazując, jak te dane minimalizują błędy w doborze produktu przez instalatora i obniżają koszty logistyczne związane z obsługą pomyłek.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Proponuje strategie komunikacyjne (np. wykorzystanie Cyfrowego Paszportu Produktu) ukierunkowane na redukcję liczby zwrotów i zapytań posprzedażowych, wykazując, jak transparentność danych GPSR przekłada się na oszczędności w dziale obsługi klienta i logistyki.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadzanie zintegrowanej oceny ryzyka produktu, uwzględniając kryteria GPSR i środowiskowe, aby minimalizować potencjalne koszty prawne, unikać strat finansowych związanych z wycofaniem oraz racjonalizować budżet przeznaczony na zarządzanie incydentami.	Stosuje rozszerzoną matrycę ryzyka, obliczając jednocześnie potencjalny koszt finansowy (stratę) każdego zidentyfikowanego ryzyka (mechanicznego, chemicznego, środowiskowego) w celu racjonalnego alokowania budżetu na działania prewencyjne.	Wywiad swobodny
	Pozycjonuje produkt jako „pro-eko” (zielony atut) na podstawie braku substancji niebezpiecznych, wskazując, jak ta cecha stanowi silny argument sprzedażowy B2B/B2C, który chroni firmę przed przyszłymi kosztami dostosowawczymi.	Wywiad swobodny
	Opracowuje procedurę Zarządzania Kryzysowego (Moduł VI) dla zaawansowanego incydentu (np. wycieku), koncentrując się na minimalizacji strat wizerunkowych i prawnych, co jest istotne dla ochrony wartości firmy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządzanie kryzysem wycofania produktu i komunikacją w sposób etyczny i transparentny, wykorzystując zielone umiejętności do minimalizacji strat finansowych i wizerunkowych (CLV) oraz racjonalnego gospodarowania budżetem przeznaczonym na obsługę incydentów.	Definiuje kroki postępowania i ścieżki komunikacji z UOKiK/KE (RAPEX), wskazując, jak szybkie i prawidłowe zgłoszenie minimalizuje ryzyko nałożenia kar finansowych i niepotrzebnych wydatków.	Test teoretyczny
	Opracowuje roboczy szkic transparentnego komunikatu kryzysowego, koncentrując się na odpowiedzialności i etyce (Filar S i G ESG), co chroni Customer Lifetime Value (CLV) i ogranicza długoterminowe straty sprzedażowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opracowuje plan minimalizujący odpady powstałe w wyniku wycofania produktu (np. poprzez bezpieczną utylizację lub recykling komponentów), demonstrując racjonalne gospodarowanie zasobami nawet w sytuacji kryzysowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystywanie zgodności GPSR i standardów ESG jako strategicznego narzędzia sprzedażowego, generującego trwałą przewagę rynkową i wzrost przychodów oraz racjonalnie gospodarując budżetem poprzez minimalizację ryzyka prawnego i efektywną komunikację zrównoważonej wartości produktu. Planowanie i organizacja wdrożenia GPSR w organizacji w sposób zintegrowany z celami ESG, zapewniając racjonalne gospodarowanie budżetem wdrożeniowym oraz minimalizując niepotrzebne wydatki operacyjne poprzez skuteczne audyty wewnętrzne i przypisanie odpowiedzialności.	Formułuje argumenty sprzedażowe (USP) dla klientów B2B/B2C, przekładając zgodność GPSR (np. trwałość i naprawialność) na wymierne korzyści finansowe dla klienta (niższe koszty eksploatacji, oszczędności).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wprowadza przykładowe zapisy GPSR do klauzul umów z kontrahentami, wskazując, jak to minimalizuje ryzyko regresów i niepotrzebnych wydatków dla klienta, czyniąc produkt atrakcyjniejszym z punktu widzenia budżetowania projektu.	Test teoretyczny
	Opracowuje ramowy harmonogram wdrożenia GPSR z budżetem celowym, przypisując odpowiedzialność za kluczowe procesy i wskazując mierzalne cele redukcji kosztów/odpadów osiągalne w ciągu 12 miesięcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy wewnętrzną checklistę audytową, która integruje wymogi GPSR i ESG z kryteriami efektywności kosztowej, pozwalając na ciągłe identyfikowanie i eliminowanie źródeł marnotrawstwa i niepotrzebnych wydatków. Opracowuje zarys komunikacji wewnętrznej informującej pracowników o zmianach wprowadzonych przez GPSR i ESG, w celu optymalizacji pracy działów i uniknięcia kosztownych błędów wynikających z braku wiedzy.	Test teoretyczny 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 trwa 24 godziny zegarowe, każdego dnia przewidziana jest przerwa 15 minutowa ok. godz.09.00

To strategiczny warsztat wdrożeniowy, który przekształca obowiązki GPSR w decydującą przewagę rynkową i element strategii ESG. Szkolenie uczy, jak planować wdrożenie GPSR, a także wykorzystywać bezpieczeństwo i zrównoważony rozwój Państwa produktów jako unikalny i silny argument w sprzedaży B2B, minimalizujący koszty operacyjne.

DZIEŃ I

MODUŁ I: GPSR jako Podstawa Strategicznej Optymalizacji Kosztów

Przełożenie GPSR na branżę instalacyjną (armatura, OZE): Różnice między GPSR a Ecodesign/F-gazy.

Mapowanie GPSR na Filary ESG (G i S) – identyfikacja obszarów, gdzie zgodność (G) prowadzi do oszczędności (E).

Oczekiwania klientów B2B/B2C odnośnie certyfikacji bezpieczeństwa i jakości – jak inwestycja w zgodność buduje długoterminową lojalność (CLV) i ogranicza koszty pozyskania.

MODUŁ II Zielone Kompetencje w Projektowaniu Produktu Minimalizacji Odpadów

Obowiązki Producentów i dokumentacja techniczna.

Projektowanie dla bezpieczeństwa i obiegu zamkniętego (Design for Circularity) – łączenie GPSR z wymogami Ecodesign. Nacisk na materiałoznawstwo i trwałość, które minimalizują kosztowne marnotrawstwo i awarie.

Sprzedaż: Komunikowanie trwałości i naprawialności jako przewagi – **unikalny atut sprzedażowy zwiększający marżę.**

WARSZTAT: Ocena dokumentacji pod kątem Oszczędności Kosztowych i Zielonych Kryteriów (np. pompy/grupy pompowe): Konkretnie obowiązki Inżynierów Produktu – co musi znaleźć się w dokumentacji technicznej zgodnie z GPSR. Wymóg trwałości i naprawialności (zielone kompetencje) dla zaworów i baterii – analiza, jak to redukuje koszty gwarancyjne i serwisowe.

MODUŁ III Transparentny i Zrównoważony Łańcuch Dostaw - Zarządzanie Budżetem

Obowiązki Importerów/Dystrybutorów.

Wykorzystanie GPSR do egzekwowania standardów etycznych i środowiskowych u dostawców (Due Diligence) – ograniczanie ryzyka finansowego związanego z niezgodnością lub wadami surowców.

Gwarancja pochodzenia jako podstawa premium branding.

Wdrożenie Zgodności u Dostawców: Identyfikacja kluczowych komponentów o podwyższonym ryzyku (np. armatura gazowa). Opracowanie listy kontrolnej (checklisty) GPSR/ESG dla audytów dostawców – narzędzie do racjonalnego gospodarowania budżetem audytowym i zapobiegania stratom.

MODUŁ IV E-commerce: Bezpieczeństwo Budujące Zaufanie i Redukcja Kosztów po-Sprzedażowych

GPSR w środowisku cyfrowym (marketplace). Wymóg rzetelnej informacji.

Strategie redukcji zwrotów i kosztów po-sprzedażowych (np. kosztów logistyki i obsługi reklamacji) dzięki transparentności GPSR.

Dostosowanie Opisków Produktów: Jak wprowadzić nowe wymogi informacyjne GPSR (cyfrowa identyfikowalność) na platformę B2B i strony produktowe. Rola precyzyjnej informacji w minimalizacji błędów w doborze produktu przez instalatora – klucz do redukcji kosztownych zwrotów z placu budowy.

DZIEŃ II

MODUŁ V Zintegrowana Ocena Ryzyka: Ochrona Przed Karami i Niepotrzebnymi Wydatkami

Rozszerzone matryce ryzyka (mechaniczne, chemiczne, środowiskowe). Wpływ GPSR na substancje chemiczne w produktach (np. F-gazy, REACH) – zapobieganie kosztom kar i wycofań.

Sprzedaż: Pozycjonowanie produktu jako "pro-eko" (zielony atut).

WARSZTAT: Praktyczna ocena ryzyka na przykładzie produktu firmy z perspektywy Finansów: Zastosowanie matryc ryzyka do armatury (ryzyko mechaniczne, chemiczne w kontakcie z wodą pitną). Wprowadzanie zielonych kryteriów ryzyka (np. ryzyko wycieku, użycie substancji zakazanych) – obliczenie potencjalnych strat finansowych wynikających z zaniedbań.

MODUŁ VI Zarządzanie Incydentami: Ochrona Wizerunku i Sprzedaży (Minimalizacja Strat)

Zaawansowane zarządzanie kryzysowe: procedury RAPEX/Safety Gate.

Strategie etycznej i transparentnej komunikacji po wycofaniu produktu w celu ochrony Customer Lifetime Value (CLV) – aktywne działanie minimalizujące długoterminowe straty sprzedażowe.

Definiowanie ścieżek komunikacji z organami (UOKiK). Opracowanie gotowych komunikatów kryzysowych na wypadek wycofania produktu (np. wadliwej partii zaworów).

MODUŁ VII Studium Przypadku: Wdrażanie i Komunikacja Zrównoważonej Sprzedaży (ROI z GPSR)

WARSZTAT PRAKTYCZNY: Dostosowanie wewnętrznych procedur jakościowych (naprawialność, obsługa serwisowa) do GPSR. Opracowanie mierzalnych kluczowych komunikatów marketingowych (USP) i klauzul umownych wspierających sprzedaż B2B.

Wprowadzenie zapisów GPSR do umów z kontrahentami, co minimalizuje ryzyko prawne klienta (silny argument sprzedażowy) i zabezpiecza firmę przed regresami. Analiza zwrotu z inwestycji (ROI) z wdrożenia zielonych umiejętności.

MODUŁ VIII Audyt i Kontrola: Utrwalanie Zysków i Zgodności

Przygotowanie firmy do kontroli UOKiK/KE – przewodnik, jak unikać kar i niepotrzebnych wydatków.

Audyty wewnętrzne integrujące GPSR z celami ESG – narzędzia do ciągłej optymalizacji i identyfikacji kolejnych źródeł oszczędności.

Narzędzia dla działu handlowego do rozmów z klientami B2B na temat zgodności.

Plan Wdrożenia: Opracowanie harmonogramu i odpowiedzialności za wdrożenie GPSR w firmie, z naciskiem na budżetowanie działań i mierzenie oszczędności. Checklista audytowa: Elementy do sprawdzenia przed kontrolą.

WALIDACJA SZKOLENIA - Test został przygotowany w taki sposób, że podczas procesu walidacji będzie weryfikował nabycie efektów uczenia się na trzech poziomach tj. wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw)

Walidacja szkolenia - W procesie walidacji wykorzystano **test teoretyczny** (wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne/postawy), **wywiad swobodny** i **obserwację w warunkach symulowanych**, aby potwierdzić nabycie **zielonych umiejętności** w zakresie optymalizacji kosztowej i redukcji odpadów.

METODY STOSOWANE PODCZAS SZKOLENIA:

- Prezentacja w formie wykładu Dyskusja grupowa
- Wspólne dochodzenie do wniosków
- Ćwiczenia w grupach
- Ćwiczenia w parach
- Ćwiczenia indywidualne
- Case study

Dodatkowe elementy:

- **Studium przypadku:** Analiza rzeczywistej sytuacji z firmy uczestnika szkolenia.
- **Feedback:** Indywidualna analiza mocnych stron i obszarów do poprawy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 GPSR jako Podstawa Strategicznej Optymalizacji Kosztów	Dariusz Klimowski	01-12-2025	07:00	09:00	02:00
2 z 12 Zielone Kompetencje w Projektowaniu Produktu Minimalizacji Odpadów	Dariusz Klimowski	01-12-2025	09:00	11:00	02:00
3 z 12 Przerwa	Dariusz Klimowski	01-12-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 12 Transparentny i Zrównoważony Łańcuch Dostaw - Zarządzanie Budżetem	Dariusz Klimowski	01-12-2025	11:15	14:15	03:00
5 z 12 E-commerce: Bezpieczeństwo Budujące Zaufanie i Redukcja Kosztów po-Sprzedażowych	Dariusz Klimowski	01-12-2025	14:15	16:00	01:45
6 z 12 Zintegrowana Ocena Ryzyka: Ochrona Przed Karami i Niepotrzebnymi Wydatkami	Dariusz Klimowski	02-12-2025	07:00	09:00	02:00
7 z 12 Zarządzanie Incydentami: Ochrona Wizerunku i Sprzedaży (Minimalizacja Strat)	Dariusz Klimowski	02-12-2025	09:00	11:00	02:00
8 z 12 Przerwa	Dariusz Klimowski	02-12-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Studium Przypadku: Wdrażanie i Komunikacja Zrównoważonej Sprzedaży (ROI z GPSR)	Dariusz Klimowski	02-12-2025	11:15	14:15	03:00
10 z 12 Audyt i Kontrola: Utrwalanie Zysków i Zgodności	Dariusz Klimowski	02-12-2025	14:15	15:00	00:45
11 z 12 Podsumowanie i Plan Działania	Dariusz Klimowski	02-12-2025	15:00	15:30	00:30
12 z 12 Walidacja szkolenia	-	02-12-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 711,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 711,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	196,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dariusz Klimowski

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie zawodowe w świadczeniu usług doradczo-szkoleniowych dla przedsiębiorstw z całego kraju. Zrealizował ponad 2000 godzin doradczych w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem, obejmujących m.in. analizę potrzeb biznesowych, ocenę pozycji

rynkowej, weryfikację modeli biznesowych oraz analizę procesów finansowych, organizacyjnych i zarządczych. Specjalizuje się w obszarze nowych technologii i bezpieczeństwa informacji, w szczególności w zakresie: rozwoju sztucznej inteligencji, ochrony danych osobowych (RODO), wdrażania i audytu Systemów Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji (SZBI), a także cyberbezpieczeństwa. Od lat odpowiada za przygotowanie, wdrażanie i nadzór nad dokumentacją RODO w przedsiębiorstwach oraz jednostkach samorządu terytorialnego. Jest certyfikowanym audytorem wiodącym systemów ISO, w tym ISO 27001, ISO 9001 oraz ISO 50001. Wspiera organizacje w implementacji wymagań dotyczących FCS, BRC, HACCP oraz GPSR. Jest autorem i prowadzącym cykl webinarów poświęconych praktycznemu wdrażaniu zasad ogólnego bezpieczeństwa produktów na rynku europejskim (GPSR). Prowadzący usługę posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat oraz/lub kwalifikacje nabyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały dydaktyczne w formie papierowej przygotowane w oparciu o tematykę szkolenia oraz zgodnie z wymaganiami prawnymi określonymi w prawie polskim oraz UE.

- Prezentacje multimedialne
- Artykuły naukowe
- Narzędzia diagnostyczne

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia otrzymają zaświadczenie o odbyciu **szkolenia oraz certyfikat** potwierdzające nabyte umiejętności, które stanowią potwierdzenie nabytych kompetencji.

Poziom frekwencji na szkoleniu pozwalający na wydanie zaświadczenia o ukończeniu szkolenia powinien wynosić 100%.

Informacje dodatkowe

Szkolenie obejmuje część teoretyczną i praktyczną po 50%. (zajęcia praktyczne to między innymi warsztaty w grupach; studia przypadków i dyskusja)

W przypadku uczestnictwa w usłudze osoby z niepełnosprawnością dostawca usługi 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.

Koszt przeprowadzenia walidacji jest uwzględniony w cenie szkolenia.

Adres

ul. Szczecińska 3
75-120 Koszalin
woj. zachodniopomorskie

Kontakt

Justyna Bilewicz



E-mail justyna.bilewicz@iq-consulting.pl

Telefon (+48) 790 411 403