



EXPERTIS ŁUKASZ  
KASPRZAK

★★★★★ 5,0 / 5

28 ocen

## Szkolenie - skuteczne techniki sprzedaży bezpośredniej.

Numer usługi 2025/11/20/184880/3159975

📍 Dąbrowa Górnicza / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 07.02.2026 do 08.02.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                     |
| Grupa docelowa usługi           | Osoby chcące nabyć lub podnieść kwalifikacje z zakresu odnawialnych źródeł energii. Osoby poszukujące narzędzi do rozpoczęcia pracy w doradztwie i sprzedaży nowoczesnych systemów energetycznych dla gospodarstw domowych i biznesu. |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                                                                     |
| Maksymalna liczba uczestników   | 8                                                                                                                                                                                                                                     |
| Data zakończenia rekrutacji     | 06-02-2026                                                                                                                                                                                                                            |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                           |
| Liczba godzin usługi            | 18                                                                                                                                                                                                                                    |
| 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

Kurs przygotowuje do skutecznej sprzedaży produktów na rynku odnawialnych źródeł energii dla klienta indywidualnego i biznesowego.

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

| Efekty uczenia się                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                   | Metoda walidacji |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Opisuje wpływ odnawialnych źródeł energii na środowisko                             | Wymienia międzynarodowe standardy związane z transformacją energetyczną                                                                                | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Opisuje zasady odpowiedzialności człowieka za środowisko naturalne                                                                                     | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Różnicuje wpływ tradycyjnych i nowoczesnych systemów grzewczych na środowisko                                                                          | Test teoretyczny |
| Opisuje potrzebę transformacji na rynku energetycznym                               | Charakteryzuje zrównoważony rozwój energetyczny i efektywność energetyczną                                                                             | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Wymienia źródła pochodzenia zielonej energii                                                                                                           | Test teoretyczny |
| Posługuje się pojęciami z zakresu psychologii sprzedaży nastawionej na produkty OZE | Opisuje proces sprzedażowy produktów OZE                                                                                                               | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Wymienia różne motywacje klientów prowadzące do zakupu fotowoltaiki, pomp ciepła, magazynów energii                                                    | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Omawia sposoby edukacji klienta w procesie zakupu                                                                                                      | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Dobiera produkty OZE w oparciu o analizę typu osobowości klienta                                                                                       | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Wymienia czynniki prowadzące do schematycznej pracy                                                                                                    | Test teoretyczny |
| Buduje długotrwałe relacje z klientem                                               | Rozwiązuje konflikty w pracy sprzedawcy produktów OZE poprzez wybór otwartej rozmowy jako kluczowego rozwiązania negocjacyjnego zrównoważonego rozwoju | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Opisuje zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej                                                                                                    | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Opisuje korzyści aktywnego słuchania w sprzedaży.                                                                                                      | Test teoretyczny |
|                                                                                     | Wymienia techniki nawiązywania relacji z klientem                                                                                                      | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się                                           | Kryteria weryfikacji                                                                                                | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Opisuje możliwości prezentacji oferty produktów OZE          | Wymienia sposoby przygotowania się do rozmowy prowadzącej do sprzedaży produktów OZE                                | Test teoretyczny |
|                                                              | Argumentuje korzyści płynące z zastosowania nowoczesnych produktów energetycznych                                   | Test teoretyczny |
|                                                              | Wymienia pozytywne cechy sprzedawanych produktów                                                                    | Test teoretyczny |
|                                                              | Argumentuje korzyści płynące z włączania storytellingu do etapu sprzedaży                                           | Test teoretyczny |
|                                                              | Argumentuje zalety stosowania języka korzyści                                                                       | Test teoretyczny |
|                                                              | Kalkuluje opłacalność podejmowanej inwestycji                                                                       | Test teoretyczny |
| Domyka sprzedaż produktów OZE stosując techniki negocjacyjne | Dobiera najkorzystniejsze rozwiązanie z OZE dla klienta                                                             | Test teoretyczny |
|                                                              | Opisuje finalizację transakcji stosując techniki negocjacyjne i odbijając obiekcje klienta                          | Test teoretyczny |
|                                                              | Opisuje prawidłową opiekę posprzedażową nad klientem jako skuteczny sposób na zbudowanie trwałej relacji z klientem | Test teoretyczny |
|                                                              | Opisuje granice pomiędzy manipulacją a perswazją                                                                    | Test teoretyczny |
| Etyka pracy sprzedawcy produktów OZE                         | Wymienia narzędzia wywoływania wpływu na klienta                                                                    | 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

|                                                               |                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów</b>    | uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa |
| <b>Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację</b>                  | Fundacja My Personality Skills                                                              |
| <b>Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR</b> | Tak                                                                                         |
| <b>Nazwa Podmiotu certyfikującego</b>                         | Fundacja My Personality Skills                                                              |
| <b>Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR</b>        | Tak                                                                                         |

# Program

## MODUŁ 1 Psychologia sprzedaży

- Proces zakupowy: Etapy sprzedaży, schematy podejmowania decyzji.
- Motywacje klientów do zakupu
- Jak zaspokoić potrzeby klientów – wsparcie klienta w procesie decyzji zakupowej
- Analiza poszczególnych typów osobowości klienta.
- Pętla nawyku – na co zwracać uwagę, żeby nie być „klasycznym sprzedawcą”?

## MODUŁ 2 Budowanie relacji i zaufania

- Pierwsze wrażenie. Jak zbudować relację z człowiekiem poprzez mechanizmy komunikacji?
- Techniki nawiązywania kontaktu.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Aktywne słuchanie i budowanie raportu.
- Rozwiązywanie i unikanie konfliktów.

## MODUŁ 3 Profesjonalna prezentacja oferty

- Struktura rozmowy handlowej oraz jak się do niej przygotować.
- Budowanie wartości produkt i argumentowanie korzyści zakupu.
- Storytelling,
- Język korzyści w sprzedaży.

## MODUŁ 4 Negocjacje i domykanie sprzedaży

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży.
- Radzenie sobie z obiekcjami klienta
- Finalizacja transakcji.
- Obsługa posprzedażowa jako otwarcie nowej sprzedaży.

## MODUŁ 5 Etyczne techniki perswazji

- Manipulacja kontra perswazja – gdzie jest granica?
- Narzędzia wywierania wpływu w komunikacji.
- Presupozycje w sztuce wywierania wpływu.

## MODUŁ 6 Praktyczne symulacje i case study

Trening rozmów sprzedażowych, analiza realnych sytuacji uczestników, feedback trenera i grupy.

## MODUŁ 7 EGZAMIN

Walidacja efektów uczenia się

Walidacja przeprowadzana jest po zakończeniu szkolenia przez zewnętrzną jednostkę certyfikującą Fundację My Personality Skills. Celem walidacji jest potwierdzenie osiągnięcia przez uczestników efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi.

Proces walidacji obejmuje test teoretyczny.

Kryteria zaliczenia obejmują:

-uzyskanie co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi w teście teoretycznym,

Pozytywny wynik walidacji jest potwierdzany certyfikatem o uzyskaniu kwalifikacji.

Uczestnik po szkoleniu otrzymuje kwalifikację "Specjalista ds. sprzedaży z elementami obsługi klienta".

Walidacja będzie przeprowadzona w formie testu teoretycznego.

Szkolenie trwa 18 godzin zegarowych.

Jedna godzina zegarowa odpowiada 60 minutom.

Szkolenie zawiera 14 godzin zegarowych teorii i 4 godziny zegarowe praktyki ( 3 godziny w module 6 tym oraz krótkie ćwiczenia po każdym etapie szkolenia)

Podczas zajęć praktycznych kursanci dzielą się w dwuosobowe zespoły.

Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Podczas szkolenia mogą wystąpić inne, kilkuminutowe przerwy dostosowane do tempa pracy uczestników, które nie zostały ujęte w harmonogramie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                                   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 10</b> MODUŁ 1<br>Psychologia sprzedaży            | ŁUKASZ KASPRZAK | 07-02-2026            | 09:00               | 12:00               | 03:00         |
| <b>2 z 10</b> MODUŁ 2<br>Budowanie relacji i zaufania     | ŁUKASZ KASPRZAK | 07-02-2026            | 12:00               | 13:30               | 01:30         |
| <b>3 z 10</b> Przerwa                                     | ŁUKASZ KASPRZAK | 07-02-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <b>4 z 10</b> MODUŁ 2<br>Budowanie relacji i zaufania     | ŁUKASZ KASPRZAK | 07-02-2026            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>5 z 10</b> MODUŁ 3<br>Profesjonalna prezentacja oferty | ŁUKASZ KASPRZAK | 07-02-2026            | 15:30               | 18:00               | 02:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                    | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>6 z 10</b> MODUŁ 4<br>Negocjacje i domykanie sprzedaży  | ŁUKASZ KASPRZAK | 08-02-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>7 z 10</b> MODUŁ 5<br>Etyczne techniki perswazji        | ŁUKASZ KASPRZAK | 08-02-2026            | 11:00               | 14:00               | 03:00         |
| <b>8 z 10</b> Przerwa                                      | ŁUKASZ KASPRZAK | 08-02-2026            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| <b>9 z 10</b> MODUŁ 6<br>Praktyczne symulacje i case study | ŁUKASZ KASPRZAK | 08-02-2026            | 14:30               | 17:30               | 03:00         |
| <b>10 z 10</b> Egzamin                                     | -               | 08-02-2026            | 17:30               | 18:00               | 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                 | 277,78 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 277,78 PLN   |
| W tym koszt walidacji brutto              | 100,00 PLN   |
| W tym koszt walidacji netto               | 100,00 PLN   |
| W tym koszt certyfikowania brutto         | 70,00 PLN    |
| W tym koszt certyfikowania netto          | 70,00 PLN    |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## ŁUKASZ KASPRZAK

Łukasz Kasprzak to doświadczony praktyk biznesu oraz osoba z szeroką wiedzą z zakresu sprzedaży produktów OZE. Właściciel salonu kosmetycznego Beautify, który prowadzi z powodzeniem od 6 lat. W swojej pracy łączy umiejętności z gruntowną wiedzą z zakresu psychologii sprzedaży, prowadzenia biznesu i marketingu zdobywaną podczas licznych specjalistycznych szkoleń. Jest absolwentem wielu kursów i szkoleń, w tym u dr Mateusza Grzesiaka. Na przestrzeni pracy zawodowej wielokrotnie nagradzany tytułami najlepszego handlowca miesiąca, menagera roku.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notes, teczka, długopis.

### Informacje dodatkowe

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT:

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Podstawa prawna Art. 43 ust 1 pkt 26 lit.a - Zwalnia się od podatku pkt 26 usługi świadczone przez: a)jednostki objęte systemem oświaty w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe, w zakresie kształcenia i wychowania

## Adres

ul. Kolejowa 3  
41-300 Dąbrowa Górnicza  
woj. śląskie

Dąbrowski Inkubator Przedsiębiorczości

## Kontakt



### ŁUKASZ KASPRZAK

**E-mail** lukaszkasprzak71@wp.pl

**Telefon** (+48) 795 001 393