



ŁĘTOWSKI
CONSULTING

Szkolenia,
Doradztwo, Rozwój
Mateusz Łętowski

★★★★★ 4,8 / 5

1 439 ocen

Szkolenie: Konsultant ds. sprzedaży w świecie zrównoważonego rozwoju.

Numer usługi 2025/12/30/12176/3232142

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 15.04.2026 do 17.04.2026

6 100,00 PLN brutto

4 959,35 PLN netto

190,63 PLN brutto/h

154,98 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób chcących się rozwijać w obszarze sprzedaży B2B i B2C, a także do pracowników działów obsługi klienta i marketingu, którzy chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, negocjacyjne i doradcze oraz efektywnie wykorzystywać nowoczesne narzędzia cyfrowe w procesie sprzedaży, w tym zielone kompetencje (ESG, oferta niskoemisyjna, doradztwo proekologiczne) oraz kompetencje cyfrowe (CRM, automatyzacja marketingu, analityka danych, AI, social selling).
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	08-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
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 prowadzi do nabycia wiedzy i umiejętności niezbędnych do profesjonalnego prowadzenia procesu sprzedażowego – od pozyskania klienta, poprzez analizę jego potrzeb, prezentację i negocjacje, aż po finalizację transakcji i budowanie długotrwałych relacji – z wykorzystaniem etyki, nowoczesnych narzędzi cyfrowych oraz skutecznych technik komunikacyjnych a także rozwijaniem zielonych kompetencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa rolę i odpowiedzialność konsultanta ds. sprzedaży Uczestnik prezentuje postawę etyczną i transparentną w kontaktach z klientem	Uczestnik wskazuje zadania konsultanta i przedstawia ich znaczenie w procesie sprzedaży Uczestnik opisuje przykłady zachowań zgodnych z etyką i omawia ich wpływ na zaufanie klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przedstawia etapy procesu sprzedaży w prawidłowej kolejności	Uczestnik dopasowuje poszczególne etapy do opisanych sytuacji handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje pytania otwarte i pogłębiające w rozmowie z klientem	Uczestnik prowadzi symulowaną rozmowę, zadając adekwatne pytania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija relacje z klientem w oparciu o zasady partnerstwa i lojalności	Uczestnik opisuje sposoby utrzymywania kontaktu po sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik konstruuje prezentację oferty w języku korzyści i storytellingu	Uczestnik przygotowuje krótką prezentację handlową opartą na USP i historii	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki zamykania sprzedaży i odpowiada na obiekcje klienta Uczestnik prowadzi negocjacje z wykorzystaniem różnych stylów i strategii	Uczestnik wybiera odpowiednią technikę finalizacji i reaguje na obiekcje w symulacji Uczestnik odgrywa scenariusz negocjacyjny, unikając typowych błędów	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wprowadza dane do CRM i przygotowuje raport sprzedażowy	Uczestnik wykonuje zadanie w systemie CRM (planowanie kontaktów, generowanie raportu)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje prezentację dopasowaną do różnych typów klientów	Uczestnik przedstawia ofertę dla klienta indywidualnego, instytucjonalnego i korporacyjnego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wskazuje kluczowe elementy umowy sprzedaży i zasady ochrony danych	Uczestnik analizuje dokument i wyjaśnia obowiązki sprzedawcy wobec klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik sporządza dokumentację sprzedażową zgodnie z wymaganiami formalnymi	Uczestnik przygotowuje poprawnie ofertę, zamówienie i fakturę	Obserwacja w warunkach symulowanych
uczestnik rozpoznaje greenwashing, potrafi wskazać argumenty środowiskowe/usługowe poparte danymi.	Uczestnik wskazuje „czerwone flagi” (brak źródeł, zawężony zakres); uczestnik podaje argumenty z metrykami i źródłami; uczestnik zaznacza założenia i granice danych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik formułuje pytania pogłębiające o wpływ środowiskowy i compliance.	Uczestnik tworzy listę pytań o wpływ i zgodność; uczestnik porządkuje je w sekwencję; uczestnik dostosowuje język do roli rozmówcy	Test teoretyczny
Uczestnik przelicza korzyści środowiskowe na korzyści biznesowe; przygotowuje odpowiedzi na „ekologiczne” obiekcje.	Uczestnik przelicza wpływ na TCO/ROI z ujawnionymi założeniami; uczestnik prezentuje dwa scenariusze z ryzykami; uczestnik przygotowuje odpowiedzi na typowe obiekcje	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje slajdy z mierzalnymi KPI wpływu; dostosowuje przekaz do interesariuszy (finanse/operacje/ESG).	Uczestnik tworzy 1–3 slajdy z KPI wg SMART; uczestnik przygotowuje trzy warianty przekazu (finanse/operacje/ESG); uczestnik zapewnia spójność liczb ze źródłami	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje ryzyka prawne green claims; dobiera właściwe dowody do ofert.	Uczestnik identyfikuje ryzyka prawne i reputacyjne; uczestnik mapuje każdy claim na dowód (LCA/certyfikat/raport); uczestnik redaguje ograniczenia i ważność	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

Program

Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży.

1. Zadania i odpowiedzialność konsultanta w procesie sprzedażowym.
2. Konsultant jako doradca biznesowy, a nie tylko sprzedawca.
3. Profesjonalna postawa – etyka, transparentność i budowanie zaufania.
4. Wizerunek i komunikacja jako element sprzedaży.
5. Rola sprzedaży w transformacji niskoemisyjnej klienta (sprzedaż rozwiązań efektywnych zasobowo).
6. Etyka i transparentność w kontekście green claims (unikanie greenwashingu).
7. Myślenie cyklu życia (LCA) w rozmowach z klientem.
8. Netiquette i brand persona online (LinkedIn, e-mail, video).
9. Podstawy AI-copilots w pracy doradczej (research, szkice ofert – z uwzględnieniem RODO).

Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji.

1. Kompleksowy model procesu sprzedaży (prospecting, kwalifikacja, prezentacja, finalizacja, follow-up).
2. Techniki pozyskiwania klientów (B2B, B2C, online, networking).
3. Analiza potrzeb klienta i sztuka zadawania pytań otwartych i pogłębiających.
4. Budowanie relacji opartych na partnerstwie i lojalności.
5. Follow-up i utrzymanie kontaktu z klientem po sprzedaży.
6. Kwalifikacja leadów pod kątem dojrzałości ESG i potencjału redukcji wpływu.
7. Pytania diagnostyczne o efektywność zasobową, TCO, ryzyka regulacyjne (np. CSRD, taksonomia – bez wchodzenia w doradztwo prawne).
8. Social selling (SSI), prospecting online, enrichment danych.
9. Projektowanie ścieżek follow-up (sekwencje e-mail/SMS/LinkedIn) w CRM/MA.

Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji.

1. Metody prezentacji wartości oferty (USP, value selling, storytelling).
2. Techniki zamykania sprzedaży (m.in. „alternative choice”, „assumptive close”).
3. Identyfikowanie i obalanie obiekcji klienta.
4. Psychologia decyzji zakupowych i wpływ emocji na wybory klientów.
5. Negocjacje – style, strategie i typowe błędy w negocjacjach.
6. Symulacje negocjacyjne i trening rozmów sprzedażowych.
7. Rola języka perswazji i aktywnego słuchania w sprzedaży.
8. Wycena wartości w ujęciu TCO/TVO (koszty energii, serwisu, odpadu).
9. Obrona ceny przez „wartość wpływu” (np. mniejsza emisja = niższe koszty operacyjne/ryzyka).
10. Strategie negocjacyjne uwzględniające zobowiązania ESG klienta (win-win).
11. Nagrywanie i analiza rozmów (conversation intelligence), tagowanie obiekcji.
12. Symulacja „assumptive close” z obiekcją „za drogo” – obrona przez TCO.

Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta.

1. CRM w sprzedaży – wprowadzanie danych, raportowanie, planowanie kontaktów.
2. Automatyzacja procesów sprzedażowych (sekwencje mailowe, automatyczne przypomnienia).
3. Narzędzia do tworzenia ofert i wycen (Word, Excel, dedykowane platformy).
4. Analityka sprzedaży – monitorowanie KPI (liczba leadów, konwersje, cykl sprzedaży).
5. Integracja CRM z narzędziami marketingowymi (newsletter, kampanie online).
6. Wykorzystanie LinkedIn, social selling i narzędzi do prospectingu online.
7. Praktyczne ćwiczenia – obsługa prostego systemu CRM.
8. „Digital sobriety”: ograniczanie śladu cyfrowego (optymalizacja załączników, video, archiwizacja).
9. Raport „zielonych wskaźników” w CRM (np. % spotkań zdalnych, oszczędność papieru).

Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług.

1. Zasady skutecznej prezentacji handlowej – struktura i język korzyści.
2. Prezentacje dla różnych typów klientów (indywidualni, instytucje, korporacje).
3. Storytelling w sprzedaży – jak opowieść wzmacnia ofertę.
4. Umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych.
5. Narzędzia do prezentacji (PowerPoint, Canva, Prezi, narzędzia online).
6. Prezentacje zdalne – wideokonferencje i webinary jako kanał sprzedażowy.
7. Ćwiczenia – symulacje prezentacji i feedback.
8. Prezentowanie korzyści środowiskowych w języku biznesu (risk, cost, revenue).
9. Case stories z rzetelnymi wskaźnikami (np. kWh/rok, m³ wody, odpady).
10. Dostępność materiałów (WCAG) i inkluzywność.

Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży.

1. Podstawowe elementy umowy sprzedaży i ofert handlowych.
2. Zasady odpowiedzialności sprzedawcy wobec klienta (rękojmia, gwarancja).
3. RODO i ochrona danych osobowych w procesie sprzedaży.
4. Podstawy prawa konsumenckiego i różnice w sprzedaży B2B vs B2C.
5. Dokumentowanie procesu sprzedaży – oferty, zamówienia, faktury.
6. Etyka i compliance w sprzedaży.
7. Rzetelne oświadczenia środowiskowe w ofertach; ślady dowodowe (certyfikaty, norma, deklaracje).
8. Klauzule dot. zgodności ESG i łańcucha dostaw (w granicach kompetencji sprzedawcy).
9. Ochrona danych w praktyce (minimalizacja, podstawa przetwarzania, retencja).
10. E-podpis, archiwizacja elektroniczna, kontrola wersji ofert.

Moduł 7 – Podsumowanie.

1. Powtórzenie i utrwalenie kluczowych zagadnień.
2. Post-test wiedzy

Walidacja

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia tj. 17.04.2026 r. godzina 14:00-16:00. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa

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 32 godz. edukacyjne (harmonogram na 24 godziny zegarowe)

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 12 godzin edukacyjnych zajęć teoretycznych
- 14 godzin edukacyjnych zajęć praktycznych
- 10 przerw po 15 minut - 3 godzin edukacyjne i 15 minut
- 2 godziny edukacyjne i 30 minut walidacji

Powyższy wykaz wskazany w godzinach zegarowych zgodnie z harmonogramem.

Nazwa kwalifikacji: Konsultant ds. sprzedaży w świecie zrównoważonego rozwoju.

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

Uczestnicy innych projektów również mogą brać udział w tym szkoleniu.

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 obiekty), 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: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Pre-test	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 23 Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 23 Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	13:00	13:15	00:15
7 z 23 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	13:15	14:45	01:30
8 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	14:45	15:00	00:15
9 z 23 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	15-04-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 23 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	08:00	09:45	01:45
11 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	09:45	10:00	00:15
12 z 23 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	10:00	11:45	01:45
13 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	11:45	12:00	00:15
14 z 23 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	12:00	13:45	01:45
15 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	13:45	14:00	00:15
16 z 23 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	16-04-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 23 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	08:00	09:45	01:45
18 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	09:45	10:00	00:15
19 z 23 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	10:00	11:45	01:45
20 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	11:45	12:00	00:15
21 z 23 Moduł 7 – Podsumowanie. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Post-test.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	12:00	13:45	01:45
22 z 23 Przerwa.	Anna Hrynyszyn	17-04-2026	13:45	14:00	00:15
23 z 23 Walidacja. (obserwacja w warunkach symulowanych 14:00-15:30, test teoretyczny 15:30-16:00)	-	17-04-2026	14:00	16:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 959,35 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	154,98 PLN
W tym koszt walidacji brutto	123,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	307,50 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 trenera, prezentacja, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia (minimum dofinansowania 3500,00 zł = 70% kwoty 5000,00 zł netto) - 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. - cena 5000,00 netto.

W przypadku uczestników z dofinansowaniem poniżej 70% kwoty szkolenia (poniżej dofinansowania 3500,00 zł = 70% kwoty 5000,00 zł netto) stawka VAT 23% - cena 6150,00 zł brutto

Wynik walidacji przekazywany jest uczestnikowi w dniu jej przeprowadzenia, tj. w ostatnim dniu realizacji usługi. Certyfikat potwierdzający uzyskanie kwalifikacji wystawiany i nadawany jest w terminie do 3 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia. Łączny przewidywany czas doręczenia certyfikatu uczestnikowi wynosi od 4 do 7 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia, przy czym termin doręczenia uzależniony jest od czasu realizacji usługi przez operatora pocztowego.

Warunki techniczne

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 będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Szkolenie prowadzone na platformie MS TEAMS

Link do szkolenia będzie przesłany do uczestników oraz wgrany w kartę do 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt



Oliwia Duch

E-mail oliwiaduch@letowskiconsulting.pl

Telefon (+48) 798 893 087