



Odnawialne Źródła Energii - Techniki, Sprzedaż i Prawidłowy dobór Produktów OZE -szkolenie z uwzględnieniem zielonych kompetencji

Numer usługi 2025/12/30/145274/3232394

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

YOURSKILLUP.PL
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 4,8 / 5
323 oceny

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.03.2026 do 08.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana do osób dorosłych, którzy z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje/umiejętności lub nabyć nowe w zakresie Techniki, sprzedaży i doboru produktów OZE. Przede wszystkim usługa skierowana jest do osób pracujących lub nie pracujących m.in tj.

1. Pracownicy działów sprzedaży,
2. Pracownicy innych branż, którzy chcą zmienić zawód
3. Absolwenci szkół wchodzący na rynek pracy i rozpoczynający swoją karierę zawodową,
4. Osoby bierne zawodowo, które planują powrócić na rynek pracy lub podjąć pracę

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

06-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych skierowanych do różnego typu klienta oraz do samodzielnego doboru i sprzedaży produktów OZE z wykorzystaniem odpowiednio dobranych technik oraz promując zrównoważoną energię podkreślając znaczenie zrównoważonego rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje typy produktów OZE	Charakteryzuje i rozróżnia typy OZE fotowoltaika, pomy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii	Test teoretyczny
Monitoruje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z OZE	Analiza dowodów i deklaracji
	Promuje zrównoważoną energię podkreślając znaczenie zrównoważonego rozwoju	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje rynek konsumencki i biznesowy wspierając zieloną gospodarkę	Omawia różnice między rynkiem konsumenckim a biznesowym	Test teoretyczny
Buduje relacje z klientem	Stosuje techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania z klientami	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje i Rozróżnia techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE	Rozróżnia techniki sprzedażowe produktów OZE	Test teoretyczny
Definiuje strategie negocjacyjne	Omawia strategie negocjacyjne	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy obiekcji	Omawia strategie związane z obiekcjami klientów	Test teoretyczny
Prezentuje produkty OZE	Opracowuje spersonalizowane prezentacje dla różnych grup klientów uwzględniając wyzwania środowiskowe i społeczne	Analiza dowodów i deklaracji
Monitoruje korzyści ekologiczne , ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii	Analiza dowodów i deklaracji
Dopasowuje odpowiednie produkty OZE dla klientów	Stosuje techniki analizy potrzeb klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje systemy OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości	Przedstawia elementy programu do projektowania systemów OZE	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

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

Program

Szkolenie powiązane jest z obszarami i grupami technologii wskazanymi w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 oraz Programie Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2019-2030 tj. **"Technologie dla Energetyki"** oraz wykazem przykładowych zielonych umiejętności opracowanych przez KE w ramach kwalifikacji ESCO

Uczestnik szkolenia nabeździe zielone i cyfrowe kompetencje m.in. tj.

- obszar technologiczny: technologie dla Energetyki - wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych i poprawa efektywności pozyskiwania energii OZE
- promować zrównoważoną energię
- Angażuje innych w zachowania przyjazne dla środowiska,
- Promuje odpowiedzialne zachowania konsumenckie i świadomość środowiskową
- Dostosowuje umiejętności do rynku pracy dotyczące transformacji ekologicznej.

Warunki organizacyjne:

Podczas wykonywania zadań praktycznych Uczestnicy zostaną podzieleni na grupy 6-osobowe w przypadku mniejszej grupy szkoleniowej Trener przed rozpoczęciem zajęć podzieli na mniejsze grupy odpowiadające ogólnej liczbie uczestników np.: 2osobowe / 3osobowe/ 4osobowe. Na szkoleniu będą wykonywane praktyczne zadania, które polegać będą m.in na wykonywaniu koncepcji systemów fotowoltaicznych a także dobierania mocy źródła ogrzewania budynku - do wykonania tych zadań uczestnicy będą potrzebować urządzeń mobilnych, aby skorzystać z aplikacji tj. ciepło.app i EasySolar.app

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych w tym

- 10 godzin teoretycznych

- 4 praktyczne.
 - 1 h walidacji
 - 1 h przerwy (przerwy wliczone w czas usługi)
-

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w **standardzie MY PERSONALITY SKILLS®** potwierdzająca nabycie kwalifikacji

Po pozytywnej weryfikacji egzaminu uczestnik otrzymuje certyfikat.

Program szkolenia obejmuje następujący zakres tematyczny:

Wprowadzenie do produktów OZE

- Wprowadzenie do tematyki – pre test
- Przedstawienie celów i oczekiwań szkolenia.
- Omówienie znaczenia energii odnawialnej i jej roli w dzisiejszym świecie.

Zrozumienie produktów OZE

- Prezentacja różnych typów produktów, takich jak fotowoltaika, pompy ciepła, magazyny energii i turbiny wiatrowe.
- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE.

Rozumienie rynku i klientów z uwzględnieniem regionalnych wyzwań ekologicznych - transformacja energetyczna Śląska

- Analiza trendów rynkowych w sektorze OZE.
- Identyfikacja potencjalnych klientów i ich potrzeb.
- Wyjaśnienie różnic między rynkiem konsumenckim a rynkiem biznesowym.

Techniki sprzedaży produktów OZE

- Budowanie zaufania i relacji z klientem:
- Techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami.
- Wykorzystanie referencji i rekomendacji klientów.

Prezentacja produktów OZE:

- Opracowanie spersonalizowanych prezentacji dla różnych grup klientów- case study
- Wykorzystanie danych i analiz do podkreślenia korzyści produktów - praca w grupach
- Demonstracja produktów i praktyczne wskazówki dotyczące ich prezentacji.

Techniki negocjacyjne i zarządzanie obiekcjami

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE:
- Strategie negocjacyjne oparte na wartości produktów.
- Praktyczne ćwiczenia negocjacyjne w scenariuszach sprzedaży OZE-wyzwania środowiskowe i społeczne. – wykład, praca w grupach
- Zasady negocjacji cen i warunków umowy.

Zarządzanie obiekcjami klientów:

- Identyfikacja typowych obiekcji wobec produktów OZE.
- Praktyczne strategie radzenia sobie z obiekcjami i wyjaśniania wątpliwości klientów.
- Trening sytuacyjny w pokonywaniu różnych rodzajów obiekcji.

Doskonalenie umiejętności

- Indywidualne sesje coachingowe.
- Analiza przypadków sprzedażowych związanych z produktami OZE.
- Ocena postępów i ustalanie celów rozwojowych.
- Dyskusja na temat praktycznych działań, które uczestnicy mogą podjąć po szkoleniu, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży produktów OZE.
- Motywacja do ciągłego doskonalenia się w obszarze sprzedaży produktów OZE.

Energia odnawialna

- Wprowadzenie do energii odnawialnej.
- Omówienie różnych rodzajów OZE: fotowoltaika, pompy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii etc.
- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE. - promowanie ekologii - case study

Techniki sprzedaży w branży OZE

- Rozumienie rynku i klientów w branży OZE.
- Budowanie zaufania i relacji z klientem.
- Techniki prezentacji produktów OZE.
- Negocjacje cen i warunków umowy w kontekście OZE.

Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów

- Techniki analizy potrzeb klienta.
- Dopasowanie produktów OZE do indywidualnych wymagań i budżetu klienta.
- Omówienie różnic między różnymi typami paneli słonecznych, pompami ciepła, turbinami wiatrowymi itp.
- Wskazówki dotyczące projektowania systemów OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości.

Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE Podkreślenie znaczenia zrównoważonego rozwoju w kontekście globalnych wyzwań środowiskowych i społecznych – wykład, praca w grupach

- Praktyczne ćwiczenia w zakresie prezentacji produktów i negocjacji.
- Studium przypadków sprzedaży produktów OZE.
- Doskonalenie umiejętności słuchania i rozumienia potrzeb klienta.
- Dyskusja na temat najnowszych trendów i technologii w branży OZE.

Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia

Walidacja

Podczas szkolenia będą zapewnione ćwiczenia praktyczne, symulacje sprzedażowe oraz możliwość udziału w grupowych dyskusjach, aby uczestnicy mogli aktywnie uczestniczyć w procesie uczenia się i wymiany doświadczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do produktów OZE	-	07-03-2026	08:00	08:20	00:20
2 z 18 Zrozumienie produktów OZE	-	07-03-2026	08:20	09:00	00:40
3 z 18 przewra kawowa	-	07-03-2026	09:00	09:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Rozumienie rynku i klientów z uwzględnieniem regionalnych wyzwań ekologicznych - transformacja energetyczna Śląska	-	07-03-2026	09:10	10:10	01:00
5 z 18 Techniki sprzedaży produktów OZE	-	07-03-2026	10:10	11:00	00:50
6 z 18 Prezentacja produktów OZE	-	07-03-2026	11:00	12:00	01:00
7 z 18 przerwa obiadowa	-	07-03-2026	12:00	12:20	00:20
8 z 18 Techniki negocjacyjne i zarządzanie obiekcjami - wyzwania środowiskowe i społeczne. – wykład, praca w grupach	-	07-03-2026	12:20	13:20	01:00
9 z 18 Zarządzanie obiekcjami klientów	-	07-03-2026	13:20	14:20	01:00
10 z 18 Doskonalenie umiejętności	-	07-03-2026	14:20	15:20	01:00
11 z 18 Energia odnawialna - korzyści wynikające z wykorzystania OZE. - promowanie ekologii - case study	-	07-03-2026	15:20	16:00	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 18 Techniki sprzedaży w branży OZE	-	08-03-2026	08:00	10:00	02:00
13 z 18 przerwa kawowa	-	08-03-2026	10:00	10:10	00:10
14 z 18 Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów	-	08-03-2026	10:10	12:30	02:20
15 z 18 przerwa obiadowa	-	08-03-2026	12:30	12:50	00:20
16 z 18 Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE Podkreślenie znaczenia zrównoważonego rozwoju w kontekście globalnych wyzwań środowiskowych i społecznych. – wykład, praca w grupach	-	08-03-2026	12:50	14:20	01:30
17 z 18 Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia	-	08-03-2026	14:20	15:00	00:40
18 z 18 Walidacja	-	08-03-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	60,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	60,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	547,35 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	547,35 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe, prezentacje

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie certyfikat

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną:

§ 3 ust.1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. 2025 poz.832))

Szkolenie kończy się egzaminem **w standardzie MY PERSONALITY SKILLS®** - instytucją prowadzącą walidację i certyfikację jest Fundacja My Personality Skills

Adres

al. Aleja Wojciecha Korfantego 138A
40-156 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Alicja Wal

E-mail alicja.wal@yourskillup.pl

Telefon (+48) 506 668 408