



Optymalizacja ofert handlowych – co zmienić, by klienci kupowali chętniej z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji/

Numer usługi 2026/01/19/30963/3267032

2 400,00 PLN brutto
2 400,00 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

533 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.03.2026 do 31.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- Przedsiębiorcy, właściciele mikro- i małych firm przygotowujący własne oferty,
- Pracownicy działów sprzedaży, handlowcy,
- Osoby odpowiedzialne za przygotowanie ofert do klientów B2B i B2C,
- Osoby pracujące nad skuteczną komunikacją wartości firmy w materiałach sprzedażowych.

Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.

Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Usługa przygotowuje do tworzenia skutecznych, nowoczesnych i odpowiedzialnych ofert handlowych w formie cyfrowej i drukowanej. Uczestnik po szkoleniu będzie potrafił analizować, optymalizować i redagować treść oferty sprzedażowej z uwzględnieniem zasad przejrzystości, estetyki, etyki oraz standardów ekologicznych i cyfrowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Charakteryzuje etapy podejmowania decyzji zakupowej klienta Definiuje strukturę skutecznej oferty sprzedażowej Rozróżnia elementy języka perswazji, wpływu i etyki w sprzedaży Wymienia zasady zielonej i cyfrowej prezentacji oferty	charakteryzuje proces decyzyjny w kontekście projektowania oferty definiuje elementy modeli AIDA, PAS i innych struktur rozróżnia perswazyjne i nieetyczne sformułowania wymienia cechy ekologicznych formatów treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności Projektuje logiczną i angażującą strukturę oferty handlowej Redaguje ofertę z wykorzystaniem języka korzyści Analizuje i poprawia nieskuteczne fragmenty oferty Dobiera cyfrowe formaty i kanały dystrybucji ofert	projektuje ofertę w oparciu o struktury AIDA lub PAS redaguje treść z uwzględnieniem CTA i konkretnych benefitów analizuje treść pod kątem błędów i proponuje modyfikacje dobiera format (PDF, e-mail, landing) do sytuacji i klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne Ocenia wpływ formy komunikacji na decyzje klienta Komunikuje się jasno i przejrzysto w treściach ofertowych Nadzoruje proces tworzenia oferty w zgodzie z ESG i UX	ocenia ofertę pod kątem języka, dostępności, etyki komunikuje treść zgodnie z zasadami zrozumiałości i transparentności nadzoruje ofertę pod kątem zasad green content i dostępności cyfrowej	Test teoretyczny

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

Kurs dostarcza konkretnych umiejętności każdemu, kto chce tworzyć skuteczne, nowoczesne i odpowiedzialne oferty handlowe – zarówno w wersji cyfrowej, jak i tradycyjnej. Uczestnicy uczą się nie tylko zasad perswazyjnej i przejrzystej komunikacji, ale również tego, jak projektować treść oferty zgodnie z psychologią sprzedaży, estetyką oraz zasadami odpowiedzialności środowiskowej i cyfrowej. Kurs rozwija kompetencje sprzedażowe, komunikacyjne i cyfrowe, jednocześnie ucząc, jak budować przekaz w sposób dostępny, zrównoważony i dopasowany do różnych kanałów dotarcia.

Interaktywna forma zdalna:

Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i czat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

Metody pracy:

Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

Godziny realizacji szkolenia:

Szkolenie obejmuje 16 godzin edukacyjne. Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut. tj. 12 godzin zegarowych

Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi.

Przerwy:

Nie są wliczane w czas trwania usługi. Są ustalane w sposób elastyczny.

Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

Dostępność kurs do potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami

- Wsparcie techniczne: Zapewniamy wsparcie techniczne dla uczestników, którzy mogą potrzebować pomocy w obsłudze platformy szkoleniowej lub dostępu do materiałów.
- Sesje Q&A: sesje pytań i odpowiedzi, gdzie uczestnicy mogą zadawać pytania w czasie rzeczywistym, również poprzez czat tekstowy,
- co jest pomocne dla osób, które mogą mieć trudności z komunikacją werbalną.
- platforma ZOOM, na której prowadzone jest szkolenie, jest zgodna z międzynarodowymi standardami dostępności,
- takimi jak WCAG 2.1.
- elastyczny harmonogram szkolenia, aby dostosować tempo nauki do indywidualnych możliwości uczestników.

Doświadczeni prowadzący:

Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trenera prowadzący usługę oraz osoba walidująca będzie posiadała doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Certyfikat ukończenia:

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Weryfikacja efektów uczenia się:

Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

Program kursu

Moduł 1: Psychologia decyzji zakupowych – co naprawdę działa na klientów

- Jak klienci czytają i rozumieją ofertę – najczęstsze błędy percepcji
- Proces decyzyjny a skuteczność komunikatu sprzedażowego
- Elementy wpływu (społeczny dowód, niedobór, efekt kotwiczenia)
- Etyczne zasady stosowania języka perswazji

Moduł 2: Struktura skutecznej oferty handlowej

- Modele AIDA, PAS, FAB – jak zaprojektować strukturę
- Różnica między funkcją a korzyścią – jak mówić językiem potrzeb
- Budowanie mocnego CTA – wezwania do działania, które działają
- Praktyczne ćwiczenie: „Rozbij i złóż ofertę od nowa”

Moduł 3: Język oferty – jak pisać, żeby chcieli kupić

- Analiza skutecznych słów i sformułowań
- Jak unikać pustych obietnic, żargonu i ogólników
- Pisanie prostym, empatycznym i przekonującym językiem
- Zielony język w sprzedaży: wartości, odpowiedzialność, zrównoważenie

Moduł 4: Format, medium i kanał – jak podać ofertę

- Kanały dystrybucji: e-mail, PDF, landing page, social media
- Wizualna forma oferty – układ, typografia, CTA
- Czytelność, dostępność, UX – hierarchia treści i kontrasty
- Zielone podejście: ograniczanie druku, formaty cyfrowe, ekologiczna prezentacja

Moduł 5: Praktyka – analiza, poprawa i tworzenie własnych ofert

- Analiza przykładów ofert – co nie działa i dlaczego
- Ćwiczenia redakcyjne: przeredaguj, uprość, wzmocnij przekaz
- Tworzenie własnej oferty – praca indywidualna z feedbackiem
- Opracowanie wersji cyfrowej zgodnej z zasadami green content

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

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	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 5 dni po zakończeniu szkolenia.

Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami.

W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

Warunki uczestnictwa

znajomość obsługi komputera i internetu w stopniu dobrym. Dzięki temu uczestnicy będą mogli w pełni korzystać z interaktywnych sesji szkoleniowych i narzędzi online.

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Kompetencje związane z zieloną i cyfrową transformacją.

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr Kursor Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością świadczy usługi zwolnione z podatku od towarów i usług na podstawie Art. 43., ust. 1. Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma Zoom:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

8. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

9. Wsparcie techniczne:

- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

10. Zaplanowane przerwy:

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikami.

Kontakt



Jolanta Krzak

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 500 177 049