Możliwość dofinansowania

Odpowiedzialna komunikacja i sprzedaż w biznesie – cyfryzacja, relacje i zrównoważony rozwój

Numer usługi 2026/02/04/131563/3308411

5 250,00 PLN brutto
4 268,29 PLN netto
218,75 PLN brutto/h
177,85 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa

K2 CENTRUM SZKOLENIOWO KONSULTINGOWE SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

4,9 / 5

216 ocen

Sosnowiec
Usługa szkoleniowa
mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
24:00 h
27.05.2026 do 29.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do szerokiego grona pracowników, specjalistów, menedżerów, wszystkich chętnych którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie efektywnej sprzedaży, wspierającej rozwiązania proekologiczne. Program wykorzystuje nowoczesne narzędzia cyfrowe i opiera się na zasadach zrównoważonego rozwoju. Program dedykowany jest w szczególności mieszkańcom województwa śląskiego, uczestniczącym w projektach w ramach działań **6.06** oraz **10.17**,w ramach działań wspierających rozwój zawodowy, kwalifikacje przyszłości oraz edukację dorosłych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-05-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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

Usługa potwierdza przygotowanie do samodzielnego prowadzenia skutecznej i etycznej komunikacji biznesowej i realizowania procesów sprzedażowych z wykorzystaniem technik analizy potrzeb klienta,prezentowania wartości oferty i pracy z obiekcjami.Uczestnik po zakończeniu usługi jest przygotowany do prowadzenia merytorycznych rozmów sprzedażowych,budowania trwałych relacji biznesowych,wykorzystywania narzędzi cyfrowych w komunikacji oraz promowania rozwiązań wspierających efektywność zasobową i ekol

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji w środowisku biznesowym.	dentyfikuje elementy skutecznej komunikacji biznesowej, w tym komunikację werbalną, niewerbalną oraz bariery komunikacyjne.	Test teoretyczny
Rozróżnia etapy sprzedaży konsultacyjnej uwzględniającej analizę potrzeb klienta.	wskazuje elementy metody sprzedaży SPIN (sytuacja, problem, implikacja, potrzeba).	Test teoretyczny
Wyjaśnia znaczenie zrównoważonego rozwoju w komunikacji i sprzedaży biznesowej.	identyfikuje przykłady komunikowania korzyści środowiskowych produktów lub usług wspierających efektywność energetyczną i zasobooszczędność.	Test teoretyczny
Formułuje pytania służące diagnozie potrzeb klienta w rozmowie sprzedażowej.	opracowuje pytania otwarte umożliwiające identyfikację potrzeb klienta w zakresie efektywności kosztowej lub środowiskowej.	Analiza dowodów i deklaracji
Opisuje ofertę sprzedażową z wykorzystaniem języka korzyści.	opracowuje komunikat sprzedażowy prezentujący korzyści ekonomiczne lub środowiskowe produktu lub usługi.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje techniki reagowania na obiekcje klientów w rozmowie sprzedażowej.	opracowuje odpowiedź na obiekcję klienta z wykorzystaniem parafrazowania lub potwierdzania w celu utrzymania partnerskiej komunikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje relacje biznesowe oparte na transparentnej komunikacji i odpowiedzialnym podejściu do klienta z zasadami zrównoważonego rozwoju	opisuje sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej opartej na transparentnej komunikacji,budowaniu zaufania i promowania ekologicznych rozwiązań	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje konstruktywną komunikację w sytuacjach trudnych lub konfliktowych w środowisku biznesowym.	przedstawia sposób zastosowania komunikatu asertywnego w sytuacji konfliktowej w relacji biznesowej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uwzględnia zasady zrównoważonego rozwoju w relacjach biznesowych i procesie sprzedaży.	Opisuje sposób promowania rozwiązań sprzyjających efektywności energetycznej, ograniczeniu zużycia zasobów lub redukcji emisji w rozmowie z klientem.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: https://my-ps.eu/

Strona internetowa Instytucji Walidującej: https://my-ps.eu/

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do komunikacji w biznesie

Moduł dotyczy podstaw efektywnej komunikacji w środowisku biznesowym. Uczestnicy poznają różnice między komunikacją werbalną a niewerbalną oraz nauczą się wykorzystywać obie w praktyce. Omawiane zagadnienia:

- • Rodzaje komunikacji w biznesie – werbalna, niewerbalna, pisemna i elektroniczna.
  - Elementy skutecznej komunikacji – ton, tempo, struktura zdań, mimika, gesty, postawa ciała, kontakt wzrokowy.
  - Bariery komunikacyjne – źródła problemów w komunikacji, jak je rozpoznawać i minimalizować.
  - Słuchanie aktywne – techniki parafrazowania, zadawania pytań pogłębiających i podsumowywania wypowiedzi rozmówcy.

Moduł 2: Psychologia klienta i techniki sprzedaży w duchu zrównoważonego rozwoju

Moduł koncentruje się na prowadzeniu procesu sprzedaży z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb klientów w zakresie rozwiązań energooszczędnych, niskoemisyjnych i zasobooszczędnych. Uczestnicy uczą się diagnozować potrzeby klientów związane z efektywnością środowiskową oraz prowadzić rozmowy sprzedażowe wspierające rozwój zielonej gospodarki.

- • Typy klientów i ich style podejmowania decyzji i rozwiazan proekologicznych
  - Analiza potrzeb klienta – pytania otwarte i zamknięte, aktywne słuchanie w celu diagnozy potrzeb w obszarze efektywności energetycznej, ograniczania kosztów zasobów i emisji.
  - Techniki sprzedaży: SPIN (Situation, Problem, Implication, Need), metoda zaleta–korzyść–dowód, sprzedaż konsultacyjna.
  - Budowanie relacji opartych na doradztwie i długofalowych korzyściach środowiskowych.
  - Radzenie sobie z obiekcjami w rozmowie sprzedażowej – metody empatycznego reagowania na wątpliwości klientów.
  - Wspieranie decyzji zakupowych sprzyjających redukcji emisji i racjonalnemu wykorzystaniu zasobów

Moduł 3: Sprzedaż w oparciu o wartości ekologiczne– Storytelling i język korzyści

Moduł rozwija kompetencje komunikowania wartości produktów i usług, w szczególności wartości środowiskowych. Uczestnicy uczą się, jak przedstawiać ofertę w sposób pokazujący jej realny wpływ na ograniczanie zużycia energii, surowców oraz emisji, bez stosowania nieuprawnionych lub wprowadzających w błąd przekazów.Uczestnicy uczą się, jak tworzyć spójny przekaz i angażować klienta.

- Definicja sprzedaży opartej na wartościach – czym jest, jak różni się od sprzedaży produktowej.
- Storytelling w sprzedaży – struktura historii: problem – rozwiązanie – rezultat.
- Język korzyści środowiskowych: oszczędność energii, redukcja kosztów zasobów, trwałość rozwiązań.
- Odpowiedzialna komunikacja wartości środowiskowych (bez greenwashingu).
- Techniki prezentacji wartości – przykłady, argumentacja i wzmacnianie przekazu dowodami lub przykładami.

Moduł 4: Warsztat – analiza potrzeb klienta i diagnoza sytuacji sprzedażowej (case study)

Moduł ma charakter warsztatowy i koncentruje się na praktycznym zastosowaniu wiedzy dotyczącej analizy potrzeb klienta oraz prowadzenia rozmowy sprzedażowej w sposób doradczy. Uczestnicy pracują na studiach przypadków przedstawiających różne sytuacje biznesowe, w których konieczne jest zidentyfikowanie identyfikowanie potrzeb klientów związanych z efektywnością energetyczną i zasobooszczędnością, promowanie rozwiązań ograniczających zużycie energii, materiałów i innych zasobów. Szczególny nacisk położony jest na identyfikowanie potrzeb związanych z efektywnością energetyczną, optymalizacją kosztów eksploatacyjnych oraz rozwiązaniami sprzyjającymi ograniczaniu zużycia zasobów. Uczestnicy uczą się prowadzić rozmowę w sposób pogłębiony, wykorzystując techniki zadawania pytań oraz aktywnego słuchania. Analizowane są także błędy w diagnozowaniu potrzeb klientów oraz sposoby ich unikania.

Moduł 5: Autentyczna sprzedaż i mindset sprzedawcy

Moduł dotyczy postawy sprzedawcy i podejścia do sprzedaży w sposób autentyczny. Tematyka:

- Definicja autentycznej sprzedaży – czym różni się od manipulacji czy presji.
- Budowanie zaufania poprzez transparentną komunikację.
- Mindset sprzedawcy – nastawienie na klienta, pewność siebie, spójność przekazu.
- Strategie utrzymania pozytywnej postawy w trudnych rozmowach.

Moduł 6: Praca z obiekcjami klientów

Moduł rozwija umiejętność reagowania na wątpliwości klientów bez użycia manipulacji.

- Rodzaje obiekcji – cena, funkcjonalność, potrzeba, zaufanie.
- Analiza przyczyn powstawania obiekcji.
- Techniki pracy z obiekcjami – metoda potwierdzania, parafrazowania, zamiana obiekcji w argument.
- Skuteczne komunikaty odpowiedzi – utrzymanie autentyczności i spójności przekazu.

Moduł 7: Perswazja i negocjacje w sprzedaży

Moduł koncentruje się na etycznym wpływaniu na decyzje klienta i prowadzeniu negocjacji:

- Różnica między perswazją a manipulacją.
- Techniki wpływu w sprzedaży – argumentacja, prezentacja wartości, dopasowanie komunikatu do klienta.
- Asertywne prowadzenie negocjacji – przygotowanie, argumentacja, reagowanie na kontrargumenty.
- Zamykanie sprzedaży – strategie finalizowania umowy w sposób naturalny i etyczny.

Moduł 8: Warsztat – prezentacja oferty w oparciu o wartości i język korzyści

Uczestnicy uczą się, jak przedstawiać produkty i usługi w sposób pokazujący ich wartość użytkową, ekonomiczną oraz środowiskową. Podczas zajęć uczestnicy przygotowują krótkie prezentacje sprzedażowe dotyczące przykładowych produktów lub usług - odpowiedzialna komunikacja marketingowa oparta na faktach i danych. Rozwijanie kwalifikacji w zakresie prezentowania wartości ekologicznych bez stosowania greenwashingu. Zadaniem uczestników jest zaprezentowanie oferty w sposób podkreślający konkretne korzyści dla klienta, takie jak oszczędność energii, redukcja kosztów eksploatacyjnych, trwałość rozwiązań czy ograniczenie zużycia zasobów.

Istotnym elementem modułu jest wykorzystanie języka korzyści, który pozwala przełożyć cechy produktu lub usługi na konkretne wartości dla klienta. Uczestnicy uczą się również stosować przykłady, dane, argumenty wzmacniające przekaz sprzedażowy i promowanie rozwiązań sprzyjających oszczędności energii i zasobów

Moduł 9: Komunikacja telefoniczna i online

Moduł rozwija kompetencje komunikacji zdalnej jako elementu ograniczania negatywnego wpływu działalności biznesowej na środowisko. Uczestnicy uczą się efektywnego wykorzystywania narzędzi cyfrowych w sprzedaży i komunikacji, zmniejszając potrzebę podróży służbowych i zużycia zasobów i efektywnego wykorzystania narzędzi cyfrowych w kontaktach z klientami i współpracownikami.

Uczestnicy uczą się prowadzić profesjonalną komunikację w środowisku online, zarządzać treścią i prezentacją informacji oraz wykorzystywać narzędzia cyfrowe do zwiększenia skuteczności sprzedaży.

- Telefon – jak prowadzić rozmowy w sposób zwięzły, jasny i profesjonalny.
- E-mail i komunikatory – zasady jasnego, profesjonalnego pisania, struktura wiadomości.
- Radzenie sobie z trudnymi klientami online.
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do prowadzenia wideokonferencji (Zoom, Teams, Google Meet) – przygotowanie sprzętu, mikrofonu, kamery i tła, właściwe zachowanie podczas spotkań online.
- Ograniczanie śladu węglowego poprzez cyfryzację komunikacji.

Moduł 10: Budowanie relacji biznesowych

Moduł uczy budowania trwałych relacji z klientami i partnerami:

- Strategie networkingu i utrzymywania kontaktów biznesowych.
- Budowanie wizerunku eksperta i autorytetu.
- Komunikacja w sytuacjach trudnych i kryzysowych.
- Budowanie i utrzymywanie relacji biznesowych wspierających zrównoważony rozwój.
- Współpraca w łańcuchu wartości z uwzględnieniem efektywności zasobowej.

Moduł 11: Komunikacja w zespole i przywództwo

Uczestnicy poznają różne style komunikacji występujące w zespołach i uczą się rozpoznawać je u siebie oraz innych, aby lepiej dopasowywać sposób przekazu do sytuacji i rozmówcy. Istotnym elementem modułu jest temat udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej. Uczestnicy uczą się, jak formułować feedback w sposób konstruktywny, jasny i wspierający rozwój, a także jak przyjmować opinie bez obronnych reakcji i wykorzystywać je do poprawy współpracy w zespole.

- Style komunikacji w zespole – rozpoznawanie i dopasowanie.
- Feedback – jak skutecznie udzielać i przyjmować opinie.
- Motywowanie i wspieranie zespołu poprzez komunikację.

Moduł 12: Komunikacja trudna i konflikty

Moduł koncentruje się na rozwijaniu umiejętności radzenia sobie w trudnych sytuacjach komunikacyjnych oraz w sytuacjach konfliktowych, które naturalnie pojawiają się w środowisku biznesowym. Uczestnicy poznają najczęstsze źródła konfliktów, takie jak różnice interesów, niejasna komunikacja, presja czasu czy zmiany organizacyjne.W trakcie modułu omawiane są techniki deeskalacji napięcia, w tym sposoby obniżania emocji, aktywne słuchanie, parafrazowanie oraz świadome reagowanie na trudne zachowania rozmówców. Uczestnicy uczą się rozpoznawać własne reakcje w sytuacjach stresowych oraz świadomie nimi zarządzać.

- Źródła konfliktów w biznesie.
- Techniki deeskalacji napięcia.
- Asertywna komunikacja w sytuacjach kryzysowych.

Moduł 13: Warsztat – symulacje rozmów sprzedażowych i praca z obiekcjami

Moduł koncentruje się na rozwijaniu praktycznych umiejętności prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz reagowania na wątpliwości klientów. Uczestnicy biorą udział w symulacjach rozmów z klientami, podczas których odgrywane są różne scenariusze sprzedażowe. Podczas ćwiczeń uczestnicy wcielają się w role sprzedawcy i klienta, co pozwala im lepiej zrozumieć dynamikę rozmowy sprzedażowej oraz różne perspektywy uczestników procesu zakupowego. Scenariusze rozmów obejmują m.in. sytuacje negocjacyjne, rozmowy z klientem sceptycznym oraz sytuacje, w których pojawiają się obiekcje dotyczące ceny, funkcjonalności lub zasadności zakupu i komunikowanie wartości rozwiązań sprzyjających ograniczaniu zużycia zasobów oraz emisji Szczególny nacisk położony jest na prowadzenie rozmowy sprzedażowej w sposób partnerski i doradczy, a także na umiejętność reagowania na obiekcje klientów poprzez zadawanie pytań, parafrazowanie oraz prezentowanie wartości oferowanych rozwiązań.

Moduł 14: Walidacja sprawdzenie testu teoretycznego i analizy dowodów i deklaracji

cd w inf doda

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 17 Wprowadzenie do komunikacji w biznesie	Tamara Majos	27-05-2026	08:00	09:30	01:30	Tak
2 z 17 Psychologia klienta i techniki sprzedaży w duchu zrównoważonego rozwoju	Tamara Majos	27-05-2026	09:30	11:00	01:30	Tak
3 z 17 przerwa	Tamara Majos	27-05-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
4 z 17 Sprzedaż w oparciu o wartości ekologiczne– Storytelling i język korzyści	Tamara Majos	27-05-2026	11:15	12:45	01:30	Tak
5 z 17 Warsztat – analiza potrzeb klienta i diagnoza sytuacji sprzedażowej (case study)	Tamara Majos	27-05-2026	12:45	14:15	01:30	Tak
6 z 17 Autentyczna sprzedaż i mindset sprzedawcy	Tamara Majos	28-05-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
7 z 17 Praca z obiekcjami klientów	Tamara Majos	28-05-2026	08:45	09:30	00:45	Tak
8 z 17 Perswazja i negocjacje w sprzedaży	Tamara Majos	28-05-2026	09:30	11:00	01:30	Tak
9 z 17 przerwa	Tamara Majos	28-05-2026	11:00	11:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 17 Warsztat – prezentacja oferty w oparciu o wartości i język korzyści	Tamara Majos	28-05-2026	11:15	12:45	01:30	Tak
11 z 17 Komunikacja telefoniczna i online	Tamara Majos	28-05-2026	12:45	14:15	01:30	Tak
12 z 17 Budowanie relacji biznesowych	Tamara Majos	29-05-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
13 z 17 Komunikacja w zespole i przywództwo	Tamara Majos	29-05-2026	08:45	10:15	01:30	Tak
14 z 17 Komunikacja trudna i konflikty	Tamara Majos	29-05-2026	10:15	11:45	01:30	Tak
15 z 17 przerwa	Tamara Majos	29-05-2026	11:45	12:00	00:15	Tak
16 z 17 Warsztat – symulacje rozmów sprzedażowych i praca z obiekcjami	Tamara Majos	29-05-2026	12:00	13:30	01:30	Tak
17 z 17 Walidacja - sprawdzenie testu teoretycznego i analizy dowodów i deklaracji	-	29-05-2026	13:30	14:15	00:45	Nie

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 268,29 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,85 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Tamara Majos

Prowadząca jest psychologiem, trenerem mentalnym oraz psychologiem biznesu i sportu, od ponad 5 lat aktywnie pracującą z osobami dorosłymi w obszarze radzenia sobie ze stresem, samoregulacji emocjonalnej i budowania zrównoważonych nawyków wspierających dobrostan.

Posiada tytuł magistra psychologii w biznesie. W przeciągu 5 lat prowadziła m.in. 192 godziny szkoleń z dialogu motywacyjnego, komunikacji i Porozumienia bez Przemocy (NVC) oraz 16-godzinne szkolenie z rozwiązywania konfliktów. Zdobyte kompetencje wzmacniają jej zdolność do prowadzenia warsztatów rozwijających świadomość emocjonalną, empatyczną komunikację oraz umiejętność współpracy — kluczowe elementy zielonych kompetencji.

Jako współzałożycielka marki ViMentis w ostatnich latach prowadzi liczne szkolenia, warsztaty i konsultacje z zakresu umiejętności interpersonalnych, komunikacji wspierającej, radzenia sobie ze stresem, motywacji oraz mentalnego przygotowania do funkcjonowania w środowisku wymagającym.

W swojej pracy koncentruje się na rozwoju odporności psychicznej, świadomym zarządzaniu emocjami i energią oraz na budowaniu prozdrowotnych, zrównoważonych nawyków wspierających dobrostan. Łączy wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową i sportową, wspierając uczestników w świadomym wykorzystywaniu kompetencji interpersonalnych w sprzedaży, komunikacji i budowaniu długofalowych relacji biznesowych z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Program szkolenia jest zgodny z Programem Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2019–2030 oraz Regionalną Strategią Innowacji Województwa Śląskiego 2030, w szczególności w następujących obszarach:

- rozwój kompetencji pracowników (C4), zielona gospodarka, transformacja cyfrowa procesów biznesowych (komunikacja, sprzedaż online)
- Technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT) – wykorzystanie cyfrowych narzędzi komunikacji (telefon, wideokonferencje, komunikatory online) w procesach sprzedażowych i relacjach biznesowych, wspierających transformację cyfrową przedsiębiorstw oraz zwiększających efektywność organizacyjną.
- Zielona gospodarka – rozwój kompetencji w zakresie sprzedaży i komunikowania rozwiązań wspierających efektywność energetyczną, zasobooszczędność oraz zrównoważoną konsumpcję i produkcję. Program wzmacnia odpowiedzialną komunikację biznesową, budowanie długofalowych relacji w łańcuchach wartości oraz wykorzystanie narzędzi cyfrowych jako elementu ograniczania śladu środowiskowego działalności organizacji.

Szkolenie obejmuje 14h teoretycznych, 9h praktycznych - forma stacjonarna.

Forma zdalna w czasie rzeczywistym- walidacja usługi - 1h dydaktyczna

Każdy dzień szkoleniowy obejmuje 1 przerwę 15-minutową, która nie wlicza się w czas trwania zajęć. Czas trwania każdego dnia szkoleniowego rozdzielony jest na jednostki dydaktyczne, z których każda wynosi 45 minut, zgodnie ze standardami edukacyjnymi

Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały w postaci skryptu szkoleniowego, notatnika oraz długopisu.

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi tj. 1 godz. = 45 minut

Podmiotu certyfikujący wyda dokument potwierdzający nadanie określonej kwalifikacji - certyfikat.

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Trener przygotowuje walidację: zaprojektował efekty uczenia się, kryteria weryfikacji przez określenie metod ich oceny po przygotowanie zestawu pytań testowych. Trener rozda testy uczestnikom . Nie ingeruje w jakiejkolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Informacja o zwolnieniu z podatku VAT

Usługa szkoleniowa może korzystać ze zwolnienia z podatku od towarów i usług (VAT), zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa podatkowego, wyłącznie w przypadku, gdy osoba otrzymująca usługę spełnia wszystkie przesłanki wymagane do zastosowania zwolnienia.

Aby skorzystać ze zwolnienia z podatku VAT, uczestnik zobowiązany jest do przedłożenia dostawcy usługi dokumentów lub oświadczeń potwierdzających spełnienie warunków uprawniających do zastosowania zwolnienia. Brak wymaganych dokumentów skutkuje opodatkowaniem usługi VAT według właściwej stawki.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U.2013 poz. 1722 z późniejszymi zmianami)

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskania 80% punktów z testu przyrostu wiedzy.

Warunki techniczne

Walidacja usługi zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM.

Warunki techniczne

- urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami;
- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry:
- dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Program darmowy.

Link do programu: https://zoom.us/support/download

Link będzie wysłany uczestnikom drogą mailową dwa dni przed rozpoczęciem usługi. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Adres

ul. gen. Władysława Andersa 15/211
41-200 Sosnowiec
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Jakub Majchrzak

E-mail jakub.majchrzak@k2csk.pl
Telefon (+48) 518 442 584