

FUNDACJA
BUDZIMY UŚPIONE
UMYSŁY

★★★★★ 4,8 / 5

38 ocen

Profesjonalna sprzedaż i wdrażanie rozwiązań edukacyjnych w sektorze oświaty

Numer usługi 2026/02/05/44606/3311432

📍 Wołomin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 28.04.2026 do 20.06.2026

5 746,00 PLN brutto

5 746,00 PLN netto

169,00 PLN brutto/h

169,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zawodowo zajmujących się sprzedażą, wdrażaniem oraz obsługą produktów i usług edukacyjnych w sektorze oświaty, w szczególności:

- przedsiębiorców współpracujących z placówkami oświatowymi,
- handlowców i doradców oferujących rozwiązania edukacyjne,
- pracowników firm szkoleniowych i technologicznych działających na rynku oświaty,
- osób odpowiedzialnych za projektowanie i realizację usług dla szkół i jednostek samorządowych,
- specjalistów budujących relacje z instytucjami publicznymi.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających współpracę z sektorem oświaty, jak i dla praktyków chcących uporządkować oraz rozwinąć swoje kompetencje sprzedażowe i wdrożeniowe.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

27-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

34

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie profesjonalnej sprzedaży produktów i usług edukacyjnych oraz skutecznego wdrażania ich w placówkach oświatowych. Uczestnicy uczą się budowania relacji z sektorem publicznym, prowadzenia procesów decyzyjnych, projektowania wdrożeń oraz zarządzania finansowymi i formalnymi aspektami współpracy z oświatą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie specyfikę rynku oświatowego oraz procesy decyzyjne w placówkach edukacyjnych.	identyfikuje strukturę organizacyjną placówki oświatowej	Test teoretyczny
	wskazuje role decydentów i organów prowadzących	Test teoretyczny
	analizuje etapy procesu zakupowego w sektorze publicznym	Test teoretyczny
	prowdzi rozmowę sprzedażową w oparciu o potrzeby klienta	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki sprzedaży relacyjnej w komunikacji z przedstawicielami sektora oświaty	reaguje na obiekcje w sposób profesjonalny i merytoryczny	Test teoretyczny
	prezentuje ofertę w sposób budujący zaufanie	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje proces wdrożenia produktu lub usługi edukacyjnej w placówce	opracowuje harmonogram działań wdrożeniowych	Test teoretyczny
	identyfikuje potencjalne ryzyka operacyjne	Test teoretyczny
	proponuje rozwiązania logistyczne	Test teoretyczny
	wskazuje źródła finansowania usług edukacyjnych	Test teoretyczny
	interpretuje podstawowe zapisy umów	Test teoretyczny
	ocenia ryzyko formalne współpracy	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje finansowe i formalne aspekty współpracy z placówką oświatową		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zarządza relacją posprzedażową i monitoruje efekty wdrożenia	planuje działania komunikacyjne po wdrożeniu	Test teoretyczny
	analizuje efekty realizacji usługi	Test teoretyczny
Uczestnik integruje wiedzę sprzedażową i wdrożeniową w praktycznym działaniu	proponuje rozwój współpracy	Test teoretyczny
	prezentuje kompletną strategię współpracy z placówką	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór działań sprzedażowych	Test teoretyczny
	wykazuje spójność planu wdrożenia	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych (35 godziny szkolenia, 1 godzina szkolenia = 45 minut)

Moduł I – Specyfika rynku oświatowego i proces decyzyjny

Moduł wprowadzający do realiów współpracy z placówkami oświatowymi. Uczestnicy poznają strukturę organizacyjną szkół, role dyrektorów i organów prowadzących oraz mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych w sektorze publicznym. Omawiane są formalne i nieformalne ścieżki decyzyjne, ograniczenia budżetowe oraz specyfika komunikacji z instytucjami publicznymi.

Celem modułu jest zbudowanie solidnych podstaw do profesjonalnego poruszania się w środowisku oświatowym oraz świadomego planowania działań sprzedażowych.

Zakres obejmuje m.in.:

- strukturę decyzyjną placówek oświatowych,
- potrzeby i wyzwania szkół,
- psychologię współpracy z sektorem publicznym,
- budowanie pierwszego kontaktu i relacji z decydentami.

Moduł II – Sprzedaż relacyjna i komunikacja w sektorze publicznym

Moduł rozwija kompetencje interpersonalne niezbędne do skutecznego prowadzenia rozmów sprzedażowych w środowisku oświaty. Uczestnicy uczą się budowania autorytetu eksperta, prowadzenia dialogu opartego na potrzebach klienta oraz reagowania na obiekcje w sposób profesjonalny i etyczny.

Duży nacisk położony jest na komunikację relacyjną, techniki prezentacji oferty oraz zarządzanie procesem rozmowy sprzedażowej.

Zakres obejmuje:

- techniki sprzedaży relacyjnej,
- zarządzanie obiekcjami,
- prezentację wartości oferty edukacyjnej,
- budowanie zaufania i partnerstwa.

Moduł III – Projektowanie i realizacja wdrożenia usług edukacyjnych

Moduł warsztatowy koncentrujący się na przełożeniu sprzedaży na skuteczne wdrożenie produktu lub usługi w placówce. Uczestnicy uczą się planowania działań, harmonogramowania procesów oraz zarządzania zasobami i logistyką.

Omawiane są scenariusze wdrożeniowe, identyfikacja ryzyk oraz sposoby reagowania na sytuacje problemowe.

Zakres obejmuje:

- planowanie wdrożeń,
- harmonogramowanie działań,
- zarządzanie logistyką projektu,
- minimalizowanie ryzyka operacyjnego.

Moduł IV – Finansowanie oświaty i bezpieczeństwo formalne współpracy

Moduł poświęcony aspektom finansowym i prawnym współpracy z sektorem oświaty. Uczestnicy zdobywają wiedzę o źródłach finansowania usług edukacyjnych, konstrukcji ofert oraz zabezpieczeniu formalnym umów.

Celem modułu jest zwiększenie bezpieczeństwa operacyjnego oraz profesjonalizacji działań sprzedażowych.

Zakres obejmuje:

- finansowanie usług edukacyjnych,
- kalkulację ofert,
- konstrukcję umów,
- bezpieczeństwo formalne współpracy.

Moduł V – Zarządzanie relacją posprzedażową

Moduł końcowy skupia się na utrzymaniu długofalowej współpracy z klientem oświatowym. Uczestnicy uczą się monitorowania efektów wdrożenia, komunikacji posprzedażowej oraz budowania relacji opartych na wartości.

Moduł obejmuje również walidację efektów uczenia się – praktyczne sprawdzenie nabytych kompetencji poprzez analizę przypadków i zadania warsztatowe.

Zakres obejmuje:

- zarządzanie relacją po wdrożeniu,

- monitoring efektów,
- rozwój współpracy,

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 24 Dzień 1. Moduł I. Temat: Specyfika rynku oświatowego – struktura placówek, role decydentów i procesy	Dariusz Czyżewski	28-04-2026	17:00	18:30	01:30	Nie
2 z 24 Dzień 2. Moduł I. Temat: Budowanie relacji z dyrektorem i organem prowadzącym – komunikacja i zaufanie	Dariusz Czyżewski	12-05-2026	17:00	18:30	01:30	Nie
3 z 24 Dzień 3. Moduł II. Temat: Sprzedaż relacyjna w sektorze publicznym – techniki prowadzenia rozmowy	Dariusz Czyżewski	26-05-2026	17:00	18:30	01:30	Nie
4 z 24 Dzień 4. Moduł II. Temat: Zarządzanie obiektami i prezentacja oferty edukacyjnej	Dariusz Czyżewski	09-06-2026	17:00	18:30	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 24 Dzień 5. Moduł III. Temat: Projektowanie procesu wdrożenia usług edukacyjnych	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	12:00	13:30	01:30	Tak
6 z 24 Dzień 5. Przerwa obiadowa	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	13:30	14:00	00:30	Tak
7 z 24 Dzień 5. Moduł III. Temat: Harmonogramowanie działań wdrożeniowych	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
8 z 24 Dzień 5. Moduł III. Temat: Zarządzanie logistyką i zasobami	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	15:30	17:00	01:30	Tak
9 z 24 Dzień 5. Przerwa kawowa	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	17:00	17:15	00:15	Tak
10 z 24 Dzień 5. Moduł III. Temat: Identyfikacja ryzyk i scenariusze wdrożeniowe	Dariusz Czyżewski	18-06-2026	17:15	19:30	02:15	Tak
11 z 24 Dzień 6. Moduł IV. Temat: Finansowanie usług edukacyjnych – źródła i możliwości	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	09:00	10:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
12 z 24 Dzień 6. Moduł IV. Temat: Konstrukcja ofert i kalkulacja kosztów	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	10:30	12:45	02:15	Tak
13 z 24 Dzień 6. Przerwa obiadowa	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	12:45	13:30	00:45	Tak
14 z 24 Dzień 6. Moduł IV. Temat: Formalne aspekty współpracy z placówką	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	13:30	15:00	01:30	Tak
15 z 24 Dzień 6.	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
16 z 24 Dzień 6. Moduł IV. Temat: Bezpieczeństwo prawne umów	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	15:15	16:45	01:30	Tak
17 z 24 Dzień 6. Przerwa kawowa	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	16:45	17:00	00:15	Tak
18 z 24 Dzień 6. Moduł IV. Temat: Analiza przypadków formalnych	Dariusz Czyżewski	19-06-2026	17:00	18:30	01:30	Tak
19 z 24 Dzień 7. Moduł V. Temat: Zarządzanie relacją posprzedażową	Dariusz Czyżewski	20-06-2026	08:30	10:00	01:30	Tak
20 z 24 Dzień 7. Przerwa kawowa	Dariusz Czyżewski	20-06-2026	10:00	10:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
21 z 24 Dzień 7. Moduł V. Temat: Monitoring efektów wdrożenia	Dariusz Czyżewski	20-06-2026	10:15	11:45	01:30	Tak
22 z 24 Dzień 7. Podsumowanie szkolenia	Dariusz Czyżewski	20-06-2026	11:45	12:30	00:45	Tak
23 z 24 Dzień 7. Przerwa obiadowa	Dariusz Czyżewski	20-06-2026	12:30	13:15	00:45	Tak
24 z 24 Dzień 7. Walidacja efektów uczenia się	-	20-06-2026	13:15	14:00	00:45	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 746,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 746,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dariusz Czyżewski

Dariusz Czyżewski jest ekspertem w obszarze zarządzania sprzedażą, optymalizacji procesów biznesowych oraz efektywności operacyjnej, z ponad 20-letnim doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych organizacjach działających w modelu rozproszonych struktur sprzedażowo-

dystrybucyjnych. W trakcie kariery zawodowej pełnił funkcje menedżerskie najwyższego szczebla, odpowiadając za planowanie strategiczne, realizację celów sprzedażowych oraz rozwój zespołów operacyjnych w firmach takich jak Eden Springs oraz Nestlé Waters.

Jako Krajowy Dyrektor Dystrybucji zarządzał strukturą obejmującą 250 pracowników i 25 partnerów zewnętrznych, odpowiadając za obsługę portfela klientów o wartości około 160 mln PLN rocznie.

Specjalizuje się w praktycznej analizie biznesowej w modelu P&L, projektowaniu systemów KPI oraz wdrażaniu standardów operacyjnych zwiększających wydajność organizacji. Jego działania obejmowały m.in. redukcję kosztów operacyjnych przy jednoczesnym wzroście sprzedaży oraz poprawę efektywności procesów do poziomu przekraczającego 96%.

W obszarze zarządzania zespołami sprzedażowymi koncentruje się na modelowaniu procesów, optymalizacji lejka sprzedaży oraz budowaniu systemów premiowych wspierających mierzalne wyniki. Jest doświadczonym mentorem i trenerem kadry menedżerskiej – w trakcie kariery wspierał rozwój liderów, promując kulturę informacji zwrotnej, odpowiedzialności i profesjonalnej komunikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie papierowej oraz dostęp do nagrań prezentacji z materiałami rozwojowymi

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Platforma Zoom Dołącz do spotkania Zoom

<https://us06web.zoom.us/j/82913929009?pwd=Qwvnpdbb4jZCUqChbZa292SWAuaFVn.1>

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu i kamery

Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).

Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.

Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8

Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, ZoomPhone: 60–100 kb/s.

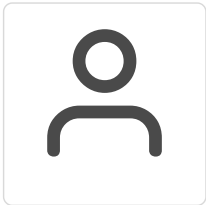
Adres

ul. Gdyńska 23
05-200 Wołomin
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SYLWIA DUNAJ

E-mail sylnaj@vp.pl

Telefon (+48) 724 449 984