



Nowoczesne OSK i nowoczesny instruktor nauki jazdy - edycja "wiosna 2026"

Numer usługi 2026/02/09/211895/3319381

4 000,00 PLN brutto

3 252,03 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

162,60 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

E-KIEROWCA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 16.02.2026 do 20.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone dla osób prowadzących ośrodek szkolenia kierowców (OSK) lub współpracujących z OSK – w tym dla instruktorów nauki jazdy, kierowników ośrodków oraz kadry administracyjnej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	100
Data zakończenia rekrutacji	15-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie podnosi kompetencje w nowoczesnym prowadzeniu i obsłudze OSK. Skupiamy się na marketingu, skutecznych metodach pozyskiwania kursantów oraz aktualnych zmianach w przepisach. Przygotowuje kadrę do pracy ze zmieniającą się młodzieżą i jej oczekiwaniami. Poruszamy też hazard perception i bezpieczeństwo – od strony prawa i praktyki w ruchu drogowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność stosowania prostych metod marketingowych do zwiększania ilości kursantów w OSK	Kursant tworzy samodzielnie kampanie marketingowe w social mediach, planuje budżet marketingowy	Wywiad swobodny
Umiejętność zastosowania przepisów Ustawy o ochronie małoletnich w ośrodku szkolenia kierowców	Kursant samodzielnie tworzy i wdraża standardy ochrony małoletnich	Wywiad swobodny
Umiejętność samodzielnego wyszukiwania zmian legislacyjnych	Kursant samodzielnie wyszukuje i analizuje zmiany legislacyjne w RCL	Wywiad swobodny
Umiejętność samodzielnego opracowywania umów i klauzul zgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych	Kursant samodzielnie tworzy umowy oraz dokumentację szkoleniową zgodną z RODO	Wywiad swobodny
Umiejętność diagnozowania potrzeb i dostosowywania oferty OSK do przedstawicieli różnych grup pokoleniowych	Kursant rozpoznaje potrzeby i oczekiwania przedstawicieli różnych grup pokoleniowych Gen Z, milenials, itp.	Wywiad swobodny
Umiejętność budowania oferty OSK zawierającej kursy dofinansowane ze środków publicznych	Kursant rozumie jak działa system dofinansowań do szkoleń i samodzielnie wypełnia niezbędną dokumentację	Wywiad swobodny
Umiejętność organizacji szkoleń teoretycznych opartych o zgodne z polskimi przepisami metody zdalne	Kursant buduje ofertę ośrodka szkolenia kierowców obejmującą kursy teoretyczne oparte o dopuszczalne przepisami metody zdalne	Wywiad swobodny
Umiejętność prowadzenia zajęć praktycznych w szkoleniu kandydatów na kierowców obejmujących zagadnienia przewidywania i rozpoznawania zagrożeń	Kursant prowadzi zajęcia praktyczne wykorzystując przyswojoną wiedzę z zakresu rozpoznawania i przewidywania zagrożeń	Wywiad swobodny
Umiejętność konstruowania oferty OSK obejmującej dodatkowe rodzaje szkoleń	Kursant buduje ofertę OSK obejmującą kursy instruktorskie, kursy na przewóz towarów niebezpiecznych i szkolenia dla kierowców zawodowych, płynnie porusza się w przepisach regulujących powyższe rodzaje szkoleń	Wywiad swobodny
Umiejętność wykorzystania Artificial Intelligence w zarządzaniu ośrodkiem szkolenia kierowców	Kursant stosuje modele językowe w opracowywaniu opisu usług oraz materiałów marketingowych	Wywiad swobodny

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

Program szkolenia

1. Marketing i sprzedaż usług OSK bez obniżania ceny.

Pozycjonowanie oferty, komunikacja wartości, proste lejki pozyskiwania kursantów, rekomendacje i opinie, współpraca lokalna oraz podstawy działań w social media.

2. Standardy ochrony małoletnich (tzw. „ustawa Kamilka”) w OSK.

Wymagane procedury i dokumenty, obowiązki kadry, organizacja pracy z osobami niepełnoletnimi, przygotowanie ośrodka do kontroli i minimalizacja ryzyk.

3. Przegląd kluczowych zmian legislacyjnych dotyczących OSK.

Aktualne regulacje wpływające na funkcjonowanie ośrodka, dokumentację, proces szkolenia i egzaminowania; praktyczne konsekwencje dla właściciela, kierownika i instruktorów.

4. RODO w OSK: dane, systemy, komunikacja i bezpieczeństwo.

Mapa procesów danych, zgody i obowiązki informacyjne, zabezpieczenia organizacyjne i techniczne, archiwizacja, komunikacja z kursantem. Jak ograniczyć ryzyko sporów i prób wyłudzeń.

5. Zmieniający się kursant: oczekiwania, komunikacja i rola kadry.

Nowe style uczenia się i komunikacji, standard obsługi, budowanie autorytetu instruktora, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami oraz rola właściciela w utrzymaniu jakości.

6. Dofinansowania do kursów prawa jazdy i wykorzystanie BUR.

Możliwe źródła dofinansowań, model sprzedaży usługi z dofinansowaniem, przygotowanie oferty szkoleniowej pod BUR, wymagania formalne i operacyjne po stronie OSK.

7. Teoria bez wykładów: możliwości prawne i narzędzia dla OSK.

Dopuszczalne modele prowadzenia teorii, e-learning i nauka zdalna, narzędzia do testów i monitorowania postępów, standardy dokumentowania realizacji usługi.

8. Hazard Perception w szkoleniu praktycznym.

Metody rozwijania percepcji zagrożeń, scenariusze drogowe, praca na błędach, mierzalne efekty w przygotowaniu do egzaminu i w bezpieczeństwie ruchu.

9. Rozszerzanie oferty OSK i nowe strumienie przychodów.

Kierunki rozwoju: kursy instruktorskie, ADR, szkolenia kierowców zawodowych, programy afiliacyjne, szkolenia z dofinansowaniem, maszyny budowlane – jak ocenić opłacalność i wdrożyć.

10. AI w OSK – zastosowania praktyczne.

Automatyzacja obsługi klienta, tworzenie treści marketingowych, usprawnienie pracy biura, analiza zapytań i konwersji, standaryzacja komunikacji oraz bezpieczeństwo użycia narzędzi AI.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Jak pozyskać kursantów bez obniżania ceny, czyli prosty marketing w OSK	Aleksandra Sobolewska	16-02-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 11 Ustawa o ochronie małoletnich (ustawa Kamilka) w OSK - jak przygotować ośrodek do kontroli	Łukasz Piwowar	16-02-2026	12:00	14:00	02:00
3 z 11 Przegląd zmian legisacyjnych dotyczących OSK	Marek Rupental	17-02-2026	08:00	09:30	01:30
4 z 11 RODO w OSK – dane, systemy, komunikacja - jak zabezpieczyć się przed wyłudzeniem odszkodowania	Marek Ilkiewicz	17-02-2026	09:30	12:00	02:30
5 z 11 Jak zmieniali się kursanci – wymagania, rola instruktora i właściciela	Tomasz Dębicki	18-02-2026	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Dofinansowania do kursów prawa jazdy i BUR	Tomasz Kukuła	18-02-2026	12:00	14:00	02:00
7 z 11 Teoria bez wykładów - możliwości prawne i narzędzia wspomagające OSK	Marek Brzeziński	19-02-2026	10:00	12:00	02:00
8 z 11 Hazard Perception w szkoleniu praktycznym	Rafał Matuszak	19-02-2026	12:00	14:00	02:00
9 z 11 Jak poszerzyć ofertę OSK (kursy instruktorskie, ADR, Szkoleniakirowców zawodowcyh, programy afiliacyjne, kursy z dofinansowanie m, maszyny budowlane)	Marek Ilkiewicz	20-02-2026	10:00	12:00	02:00
10 z 11 AI w OSK – praktyczne zastosowania	Maciej Matuszak	20-02-2026	12:00	13:30	01:30
11 z 11 Ewaluacja	KRZYSZTOF LEDZION	20-02-2026	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 252,03 PLN

Koszt osobogodziny brutto

200,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

162,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 10



1 z 10

KRZYSZTOF LEDZION

specjalista ds. zmian legislacji w obszarze szkolenia kandydatów na kierowców i kierowców zawodowych



2 z 10

Tomasz Kukuła

kierownik ds. rozwoju rynku



3 z 10

Marek Rupental

wykładowca akademicki, instruktor nauki jazdy, specjalista ds. transportu drogowego



4 z 10

Maciej Matuszak

specjalista ds. wdrażania systemów opartych o AI



5 z 10

Marek Ilkiewicz

specjalista ds. rozwoju rynku szkolenia kierowców



6 z 10

Aleksandra Sobolewska

specjalista ds. marketingu



7 z 10

Tomasz Dębicki

specjalista ds. rozwoju rynku szkoleń kierowców zawodowych



8 z 10

Rafał Matuszak

specjalista w obszarze nowych technologii



9 z 10

Łukasz Piwowar

instruktor nauki jazdy, specjalista ds. Ustawy o ochronie małoletnich



10 z 10

Marek Brzeziński

specjalista ds. rozwoju klienta

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi otrzymają komplet multimedialnych materiałów do wykonywania ćwiczeń zgodnych z tematyką zajęć.

Warunki techniczne

<https://clickmeeting.com/pl/>

Kontakt



KRZYSZTOF LEDZION

E-mail krzysztof.ledzion@e-kierowca.pl

Telefon (+48) 509 956 236