



ŁĘTOWSKI
CONSULTING

Szkolenia,
Doradztwo, Rozwój
Mateusz Łętowski

★★★★★ 4,8 / 5

1 439 ocen

Szkolenie: Konsultant ds. sprzedaży w świecie zrównoważonego rozwoju.

Numer usługi 2026/02/11/12176/3327589

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 10.04.2026 do 12.04.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób chcących się rozwijać w obszarze sprzedaży B2B i B2C, a także do pracowników działów obsługi klienta i marketingu, którzy chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, negocjacyjne i doradcze oraz efektywnie wykorzystywać nowoczesne narzędzia cyfrowe w procesie sprzedaży, w tym zielone kompetencje (ESG, oferta niskoemisyjna, doradztwo proekologiczne) oraz kompetencje cyfrowe (CRM, automatyzacja marketingu, analityka danych, AI, social selling).
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	03-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
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

Szkolenie prowadzi do nabycia wiedzy i umiejętności niezbędnych do profesjonalnego prowadzenia procesu sprzedażowego – od pozyskania klienta, poprzez analizę jego potrzeb, prezentację i negocjacje, aż po finalizację transakcji i budowanie długotrwałych relacji – z wykorzystaniem etyki, nowoczesnych narzędzi cyfrowych oraz skutecznych technik komunikacyjnych a także rozwijaniem zielonych kompetencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa rolę konsultanta jako doradcy wspierającego efektywność operacyjną i zasobową klienta w procesie sprzedaży.	Uczestnik wskazuje zadania konsultanta oraz wyjaśnia ich znaczenie dla poprawy efektywności energetycznej lub materiałowej klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prezentuje postawę etyczną i transparentną, w tym w zakresie komunikowania korzyści środowiskowych (green claims).	Uczestnik opisuje przykład komunikatu sprzedażowego dotyczącego wpływu środowiskowego oraz wskazuje, jakie dane powinny go potwierdzać.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przedstawia etapy procesu sprzedaży z uwzględnieniem analizy potrzeb efektywnościowych klienta.	Uczestnik dopasowuje etapy procesu sprzedaży do sytuacji handlowej obejmującej analizę zużycia energii lub kosztów operacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje pytania otwarte i pogłębiające dotyczące efektywności energetycznej, materiałowej i ryzyk regulacyjnych.	Uczestnik tworzy listę pytań diagnostycznych odnoszących się do zużycia zasobów, kosztów użytkowania lub zobowiązań ESG klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija relacje z klientem w oparciu o partnerstwo i długoterminową wartość biznesową.	Uczestnik opisuje sposoby utrzymywania kontaktu po sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik konstruuje prezentację oferty w języku korzyści i storytellingu	Uczestnik wskazuje działania follow-up wspierające trwałą współpracę i poprawę efektywności operacyjnej klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki zamykania sprzedaży z uwzględnieniem argumentacji opartej na TCO.	Uczestnik reaguje na obiekcję cenową, wykorzystując analizę kosztów użytkowania rozwiązania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi negocjacje uwzględniające zobowiązania ESG oraz cele efektywnościowe klienta.	Uczestnik odgrywa scenariusz negocjacyjny, w którym argumentacja obejmuje redukcję kosztów operacyjnych lub ryzyk regulacyjnych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wprowadza dane do CRM i raportuje działania sprzedażowe związane z rozwiązaniami efektywnościowymi.	Uczestnik generuje raport zawierający wskaźnik dotyczący sprzedaży rozwiązań ograniczających zużycie energii lub materiałów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje prezentację dopasowaną do interesariuszy (finanse, operacje, ESG).	Uczestnik opracowuje wariant argumentacji dostosowany do roli decyzyjnej w organizacji klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wskazuje kluczowe elementy umowy sprzedaży, w tym odpowiedzialność za rzetelność deklaracji środowiskowych.	Uczestnik analizuje dokument handlowy i identyfikuje elementy wymagające potwierdzenia środowiskowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik sporządza dokumentację sprzedażową z uwzględnieniem zasad ograniczania zużycia papieru i archiwizacji elektronicznej.	Uczestnik przygotowuje ofertę handlową w formie elektronicznej, uwzględniając element kalkulacji kosztów użytkowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje greenwashing i wskazuje argumenty środowiskowe oparte na danych (LCA, certyfikaty, raporty).	Uczestnik identyfikuje „czerwone flagi” oraz przyporządkowuje deklarację środowiskową do odpowiedniego źródła potwierdzającego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik formułuje pytania pogłębiające dotyczące wpływu środowiskowego w cyklu życia produktu (LCA).	Uczestnik wskazuje etap cyklu życia produktu generujący istotny wpływ i uzasadnia jego znaczenie w rozmowie sprzedażowej.	Test teoretyczny
Uczestnik przelicza korzyści środowiskowe na korzyści biznesowe w ujęciu TCO.	Uczestnik przygotowuje uproszczoną kalkulację TCO z ujawnieniem założeń dotyczących kosztów energii, serwisu lub odpadów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje prezentację zawierającą mierzalne KPI wpływu środowiskowego (SMART).	Uczestnik tworzy 1–3 slajdy z KPI wg SMART; uczestnik przygotowuje trzy warianty przekazu (finanse/operacje/ESG); uczestnik zapewnia spójność liczb ze źródłami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje ryzyka prawne green claims; dobiera właściwe dowody do ofert.	Uczestnik wskazuje właściwy rodzaj dokumentu potwierdzającego deklarację środowiskową (LCA/certyfikat/raport) oraz określa zakres jego ważności.	Test teoretyczny

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)?

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ŁĘTOWSKI CONSULTING Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski
Nazwa Podmiotu certyfikującego	SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa

Program

Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży

- Zadania i odpowiedzialność konsultanta w procesie sprzedażowym w kontekście rosnących wymogów efektywności operacyjnej i środowiskowej.
- Konsultant jako doradca biznesowy wspierający klienta w poprawie efektywności operacyjnej i zasobowej oraz zwiększaniu odporności na ryzyka regulacyjne.
- Profesjonalna postawa – etyka, transparentność i budowanie zaufania.
- Wizerunek i komunikacja jako element sprzedaży odpowiedzialnej.
- Rola sprzedaży w transformacji niskoemisyjnej klienta – sprzedaż rozwiązań efektywnych energetycznie, materiałowo oraz wspierających model gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ).
- Etyka i transparentność w kontekście green claims (unikanie greenwashingu, komunikacja oparta na danych możliwych do zweryfikowania).
- Myślenie cyklu życia (LCA) w rozmowach z klientem – identyfikacja etapów generujących największy wpływ środowiskowy i kosztowy.
- Podstawy śladu węglowego organizacji (Scope 1–3 – poziom świadomościowy) oraz rola dostawców w łańcuchu wartości.
- Netiquette i brand persona online (LinkedIn, e-mail, video).
- Podstawy AI-copilots w pracy doradczej (research, szkice ofert – z uwzględnieniem RODO i weryfikacji treści środowiskowych).

Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji

- Kompleksowy model procesu sprzedaży (prospecting, kwalifikacja, prezentacja, finalizacja, follow-up) z uwzględnieniem analizy potrzeb efektywnościowych klienta.
- Techniki pozyskiwania klientów (B2B, B2C, online, networking) z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych ograniczających zasobochłonność działań.
- Analiza potrzeb klienta – pytania o efektywność energetyczną, zużycie materiałów, koszty operacyjne, odpady i ryzyka regulacyjne.
- Kwalifikacja leadów pod kątem dojrzałości ESG i potencjału redukcji wpływu środowiskowego.
- Identyfikacja obszarów możliwej redukcji kosztów wynikających z mniejszego zużycia zasobów oraz ograniczenia ryzyk środowiskowych.
- Pytania diagnostyczne dotyczące TCO oraz wpływu rozwiązań na łańcuch dostaw klienta.
- Social selling (SSI), prospecting online, enrichment danych.
- Projektowanie ścieżek follow-up (sekwencje e-mail/SMS/LinkedIn) w CRM/MA z uwzględnieniem zasad digital sobriety.

Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji

- Metody prezentacji wartości oferty (USP, value selling, storytelling) z uwzględnieniem wartości środowiskowej i kosztów cyklu życia.
- Techniki zamykania sprzedaży.
- Identyfikowanie i obalanie obiekcji klienta, w tym związanych z ceną rozwiązań efektywnościowych.
- Psychologia decyzji zakupowych i rola odpowiedzialnej perswazji.
- Negocjacje – strategie win-win uwzględniające zobowiązania ESG klienta.
- Wycena wartości w ujęciu TCO/TVO (koszty energii, serwisu, odpadu, ryzyka regulacyjnego).
- Szacowanie oszczędności wynikających z redukcji zużycia energii, materiałów lub odpadów.
- Analiza trwałości, możliwości naprawy i ponownego użycia jako element argumentacji (GOZ).

- Nagrywanie i analiza rozmów (conversation intelligence) – weryfikacja spójności argumentacji środowiskowej.

Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta

- CRM w sprzedaży – raportowanie, planowanie kontaktów oraz rejestrowanie danych dotyczących efektywności oferty.
- Automatyzacja procesów sprzedażowych z optymalizacją komunikacji.
- Narzędzia do tworzenia ofert i wycen z możliwością uwzględnienia kosztów użytkowania i efektywności energetycznej.
- Analityka sprzedaży – monitorowanie KPI handlowych oraz wskaźników efektywności zasobowej.
- Raportowanie w CRM danych związanych ze sprzedażą rozwiązań wspierających redukcję zużycia energii i materiałów.
- Digital sobriety – optymalizacja plików, archiwizacja elektroniczna zamiast papierowej, ograniczanie śladu cyfrowego.

Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług

- Zasady skutecznej prezentacji handlowej w języku kosztu, ryzyka i wpływu.
- Prezentowanie korzyści środowiskowych z uwzględnieniem mierzalnych wskaźników (kWh/rok, m³ wody, ilość odpadów, okres zwrotu inwestycji).
- Storytelling oparty na danych.
- Prezentacje zdalne jako element ograniczania podróży służbowych.
- Dostępność materiałów (WCAG) i inkluzywność jako element odpowiedzialności organizacyjnej.

Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży

- Podstawowe elementy umowy sprzedaży.
- Zasady odpowiedzialności sprzedawcy, w tym za rzetelność komunikacji środowiskowej.
- RODO i ochrona danych osobowych.
- Dokumentowanie procesu sprzedaży w formie elektronicznej jako element ograniczania zużycia papieru.
- Rzetelne oświadczenia środowiskowe – konieczność posiadania śladów dowodowych (certyfikaty, normy, deklaracje producenta).
- Świadomość roli dostawcy w łańcuchu wartości klienta raportującego ESG.

Moduł 7 – Podsumowanie i walidacja

Zadanie końcowe:

Uczestnik przygotowuje uproszczoną ofertę sprzedaży rozwiązania zawierającą:

- analizę potrzeb klienta,
- element kalkulacji TCO,
- wskazanie potencjalnej redukcji kosztów lub zużycia zasobów,
- uzasadnienie środowiskowe,
- odniesienie do wpływu na konkurencyjność i odporność regulacyjną klienta,
- zgodność formalną.

Walidacja

Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia tj. 12.04.2026 r. godzina 14:00-16:00. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa

Szkolenie prowadzone w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.

Szkolenie odbędzie się poprzez platformę MS Teams.

Egzamin po szkoleniu potwierdza zdobycie kwalifikacji.

Szkolenie trwa 32 godz. edukacyjne (harmonogram na 24 godziny zegarowe)

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 12 godzin edukacyjnych zajęć teoretycznych
- 14 godzin edukacyjnych zajęć praktycznych
- 10 przerw po 15 minut - 3 godzin edukacyjne i 15 minut
- 2 godziny edukacyjne i 30 minut walidacji

Nazwa kwalifikacji: Konsultant ds. sprzedaży w świecie zrównoważonego rozwoju.

Podczas szkolenia zostaną przeprowadzone pre-testy oraz post-testy wiedzy.

Uczestnicy innych projektów również mogą brać udział w tym szkoleniu.

Program spełnia zakres technologii PRT z obszaru technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, w tym m.in.:

4.2.4 – Technologie wytwarzania oprogramowania / 4.2.7 – Technologie przemysłowych systemów informatycznych : konfiguracja i integracja CRM/ERP, szablony ofert, wersjonowanie dokumentów oraz przepływy zatwierdzeń w procesie sprzedaży.

4.2.5 – Technologie data mining / 4.7.6 – Zaawansowane bazy danych i hurtownie danych: analityka lejka sprzedaży (KPI, konwersje, cykl sprzedaży) oraz „zielone wskaźniki” w CRM (np. % spotkań zdalnych, oszczędność papieru) i analizy TCO/TVO.

4.2.3 – Technologie e-learningowe: mikrokursy i quizy (netiquette, RODO, green claims), checklisty przed/po spotkaniach, mini-audyty eco w formie LMS jako element blended learning.

4.7.10 – Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe / 4.2.4 – Wytwarzanie oprogramowania: AI-copilots do researchu i szkiców ofert, „conversation intelligence” (transkrypcja, tagowanie obiekcji), scoring leadów i personalizacja prezentacji wartości.

4.5.1 – Ochrona prywatności danych / 4.5.3 – Bezpieczeństwo informacji / 4.6 – Bezpieczeństwo informacji: RODO w praktyce (minimalizacja, podstawy przetwarzania, retencja), szyfrowanie plików, kontrola dostępu w CRM, higiena cyberbezpieczeństwa handlowców.

4.5.2 – Technologie blockchain: rejestr niezmiennych „green claims” i załączników (certyfikaty, deklaracje środowiskowe) jako ślad dowodowy w ofertach.

4.7.4 – Technologie zarządzania wiedzą: biblioteki pitch-decków, playbooki sprzedażowe, bazy case stories (kWh/rok, m³ wody, odpady) i wyszukiwalne repozytoria treści.

4.1.3 – Technologie sieci 5. generacji (5G): stabilne wideorozmowy sprzedażowe, mobilny dostęp do CRM w terenie, szybkie przesyłanie ofert/prezentacji.

4.7.1 – Komunikacja urządzeń / 4.7.2 – Internet Rzeczy (IoT) : pozyskiwanie danych z liczników/urządzeń (np. zużycie energii/wody) dla rozmów o efektywności zasobowej i obrony ceny przez „wartość wpływu”.

4.2.9 – Technologie skanowania i wirtualizacji: cyfrowe repozytoria skanów umów/załączników oraz wirtualizacja materiałów szkoleniowych i ofertowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Pre-test	Anna Hrynyszyn	10-04-2026	16:00	17:30	01:30
2 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	10-04-2026	17:30	17:45	00:15
3 z 24 Moduł 1 – Rola konsultanta ds. sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	10-04-2026	17:45	19:15	01:30
4 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	10-04-2026	19:15	19:30	00:15
5 z 24 Moduł 2 – Proces sprzedaży i budowanie relacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	10-04-2026	19:30	21:00	01:30
6 z 24 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	08:00	09:30	01:30
7 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 24 Moduł 3 – Techniki sprzedaży i negocjacji. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	09:45	10:45	01:00
9 z 24 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	10:45	11:15	00:30
10 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	11:15	11:30	00:15
11 z 24 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	11:30	13:00	01:30
12 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 24 Moduł 4 – Cyfrowe narzędzia w pracy konsultanta. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	12:15	13:45	01:30
14 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 24 Moduł 5 – Prezentacja produktów i usług. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	14:00	15:45	01:45
16 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	15:45	16:00	00:15
17 z 24 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	11-04-2026	16:00	18:00	02:00
18 z 24 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	08:00	09:45	01:45
19 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	09:45	10:00	00:15
20 z 24 Moduł 6 – Prawo i formalności w sprzedaży. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu.	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	10:00	11:45	01:45
21 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 24 Moduł 7 – Podsumowanie. Zajęcia w formie wykładu, rozmowy na żywo, chatu oraz współdzielenie ekranu. Post-test.	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	12:00	13:45	01:45
23 z 24 Przerwa	Anna Hrynyszyn	12-04-2026	13:45	14:00	00:15
24 z 24 Walidacja. (obserwacja w warunkach symulowanych 14:00-15:30, test teoretyczny 15:30-16:00)	-	12-04-2026	14:00	16:00	02:00

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	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Hrynyszyn

Pani Anna to doświadczony trener i coach ACSTH z ponad 12-letnim doświadczeniem w pracy z różnymi grupami klientów, w tym korporacjami, sektorem publicznym oraz akademickim. To, co wyróżnia Panią Annę to nie tylko bogate doświadczenie praktyczne, ale także jej pasja i zaangażowanie w to, co robi. Nie tylko uczy, ale również sama ciągle się rozwija. Pani Anna aktywnie uczestniczy w szkoleniach zawodowych, takich jak „Dialog motywujący”, „Trening umiejętności społecznych” czy „Nowoczesne metody rekrutacji”. Ukończyła studia wyższe oraz certyfikacje jako Coach, Trener Biznesu i Doradca Zawodowy, co stanowi solidną podstawę dla jej profesjonalnej pracy. Od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu pisania wniosków unijnych. Od 12.2023 specjalizuje się również w szkoleniach dotyczących zielonej i cyfrowej gospodarki - ponad 500 godzin przeprowadzonych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera, prezentacja, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia (minimum dofinansowania 3500,00 zł = 70% kwoty 5000,00 zł netto) - stawka „zw” – „§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień. - cena 5000,00 netto.

Wynik walidacji przekazywany jest uczestnikowi w dniu jej przeprowadzenia, tj. w ostatnim dniu realizacji usługi. Certyfikat potwierdzający uzyskanie kwalifikacji wystawiany i nadawany jest w terminie do 3 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia. Łączny przewidywany czas doręczenia certyfikatu uczestnikowi wynosi od 4 do 7 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia, przy czym termin doręczenia uzależniony jest od czasu realizacji usługi przez operatora pocztowego.

Warunki techniczne

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

Komputer Mac: MacOS 10.13

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).

- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Szkolenie prowadzone na platformie MS TEAMS

Link do szkolenia będzie przesłany do uczestników oraz wgrany w kartę do 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt



Oliwia Duch

E-mail oliwiaduch@letowskiconsulting.pl

Telefon (+48) 798 893 087