



## Akademia Brokera – kompleksowe szkolenie z zakresu pośrednictwa brokerskiego w obrocie pojazdami i sprzętem specjalistycznym

Numer usługi 2026/03/05/213736/3382329

14 760,00 PLN brutto  
12 000,00 PLN netto  
388,42 PLN brutto/h  
315,79 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

GLOBAL MEDIA  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 38:00 h
- 📅 25.06.2026 do 22.08.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób pełnoletnich (16+), zainteresowanych rozpoczęciem lub rozwojem działalności brokerskiej w zakresie pośrednictwa w obrocie pojazdami oraz sprzętem specjalistycznym, w szczególności w modelu B2B.

Szkolenie dedykowane jest osobom planującym rozpoczęcie działalności gospodarczej, osobom prowadzącym działalność handlową lub usługową, a także osobom posiadającym doświadczenie sprzedażowe, które chcą rozszerzyć swoje kompetencje o obszar profesjonalnych usług brokerskich.

Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w branży brokerskiej. Usługa umożliwia nabycie kompetencji od podstaw, obejmujących zarówno aspekty sprzedażowe, finansowe, jak i organizacyjne działalności brokerskiej.

Minimalna liczba uczestników

25

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

18-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

38

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 samodzielnego wykonywania działalności brokerskiej w zakresie pośrednictwa w obrocie pojazdami i sprzętem specjalistycznym w modelu B2B. Uczestnik po zakończeniu szkolenia analizuje potrzeby klienta biznesowego, pozyskuje kontrahentów, przygotowuje oferty brokerskie, organizuje finansowanie (leasing/kredyt), dobiera produkty dodatkowe oraz prowadzi negocjacje i finalizuje transakcję.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby i profil klienta biznesowego w zakresie zakupu pojazdów oraz sprzętu specjalistycznego.	identyfikuje potrzeby zakupowe klienta biznesowego	Wywiad swobodny
	formułuje pytania sytuacyjne i problemowe	Wywiad swobodny
	rozdziela typy klientów w modelu B2B	Wywiad swobodny
	dobiera rozwiązanie adekwatne do specyfiki działalności klienta	Wywiad swobodny
Pozyskuje klientów w modelu B2B z wykorzystaniem metod prospectingu i narzędzi marketingowych.	wskazuje źródła pozyskiwania klientów	Wywiad swobodny
	opisuje etapy procesu prospectingu	Wywiad swobodny
	dobiera narzędzia marketingowe do grupy docelowej	Wywiad swobodny
	określa zasady budowania relacji biznesowej	Wywiad swobodny
Przygotowuje ofertę brokerską uwzględniając finansowanie oraz produkty dodatkowe.	identyfikuje elementy oferty brokerskiej	Wywiad swobodny
	oblicza marżę transakcji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	dobiera formę finansowania (leasing/kredyt)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wskazuje produkty dodatkowe (ubezpieczenia, gwarancje)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi negocjacje handlowe w procesie brokerskim.	rozdziela etapy negocjacji	Wywiad swobodny
	wskazuje techniki negocjacyjne	Wywiad swobodny
	identyfikuje moment zamknięcia sprzedaży	Wywiad swobodny
	dobiera argumentację do typu klienta	Wywiad swobodny
Organizuje proces finansowania oraz analizuje ryzyko transakcji brokerskiej.	rozdziela rodzaje finansowania	Wywiad swobodny
	analizuje podstawowe parametry leasingu	Wywiad swobodny
	identyfikuje czynniki ryzyka kredytowego	Wywiad swobodny
	wskazuje dokumenty wymagane w procesie finansowania	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Finalizuje transakcję brokerską oraz organizuje proces dostawy.	wskazuje etapy finalizacji transakcji	Wywiad swobodny
	identyfikuje dokumenty sprzedażowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	określa obowiązki stron transakcji	Wywiad swobodny
	planuje działania posprzedażowe	Wywiad swobodny
	wskazuje kanały promocji działalności brokerskiej	Wywiad swobodny
Prowadzi działania marketingowe oraz buduje markę osobistą w branży brokerskiej.	dobiera narzędzia marketingowe do modelu B2B	Wywiad swobodny
	opisuje zasady budowy marki osobistej	Wywiad swobodny
	identyfikuje zastosowanie narzędzi AI w sprzedaży	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady bezpieczeństwa prawnego i podatkowego w działalności brokerskiej.	identyfikuje podstawowe obowiązki podatkowe	Wywiad swobodny
	wskazuje ryzyka prawne w transakcji brokerskiej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	rozdziela formy prowadzenia działalności gospodarczej	Wywiad swobodny
	określa zakres odpowiedzialności stron w procesie sprzedaży	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

Szkolenie obejmuje 17 spotkań realizowane w wymiarze łącznie 38 godzin dydaktycznych. Zajęcia prowadzone są w formie wykładowo-warsztatowej, z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, analizy przypadków, omówienia przykładów rynkowych oraz elementów dyskusji moderowanej.

Ramowy program usługi obejmuje następujące obszary tematyczne:

1. Wprowadzenie do zawodu brokera i modelu działalności B2B
2. Pozyskiwanie klientów i budowanie bazy kontrahentów
3. Metodologia sprzedaży i analiza potrzeb klienta
4. Przygotowanie oferty brokerskiej
5. Produkty dodatkowe w działalności brokerskiej

6. Leasing i formy finansowania transakcji
7. Ubezpieczenia komunikacyjne i specjalistyczne (GAP, OC/AC/NNW)
8. Gwarancje i rozszerzone formy zabezpieczenia
9. Analiza ryzyka kredytowego i leasingowego
10. Negocjacje handlowe i zamykanie sprzedaży
11. Organizacja procesu finalizacji i dostawy
12. Aspekty podatkowe i prawne działalności brokerskiej
13. Marketing, marka osobista i narzędzia cyfrowe (w tym AI)
14. Działania follow-up i obsługa posprzedażowa

Zajęcia prowadzone są przez praktyków branży oraz ekspertów specjalistycznych w zakresie finansowania, ubezpieczeń i prawa.

Podział usługi na teorię i praktykę : teoria ( 41 h ) , praktyka ( 12 h ) , test (1h)

Usługa jest prowadzona w wymiarze zegarowym,

Przerwy są wliczone w wymiarze usługi

Walidacja: zostanie przeprowadzona na końcu szkolenia , dostawca zapewnia rozdzielność osobową w zakresie realizacji testu

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Wprowadzenie do zawodu Brokera	Kamil Międlar	25-06-2026	19:30	21:30	02:00
<b>2 z 19</b> Pozyskiwanie Klientów	Kamil Międlar	30-06-2026	19:30	21:30	02:00
<b>3 z 19</b> Oferowanie Klientów	Kamil Międlar	02-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>4 z 19</b> Produkty Dodatkowe	Kamil Międlar	07-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>5 z 19</b> Warsztat Dodatkowy - Q&A	Kamil Międlar	09-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>6 z 19</b> Leasingi	Paweł Makarewicz	14-07-2026	19:30	21:30	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 19</b> Ubezpieczenia OC/AC/NNW	Aneta Wojdylak - Wilusz	16-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>8 z 19</b> Ubezpieczenia GAP	Katarzyna Lubaszewska	21-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>9 z 19</b> Przedłużone Gwarancje	Katarzyna Lubaszewska	23-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>10 z 19</b> Analityka oraz Ryzyka Kredytowe/Leasingowe	Michał Dawidowski	28-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>11 z 19</b> Marka Osobista - Wprowadzenie	Kamil Międlar	30-07-2026	19:30	21:30	02:00
<b>12 z 19</b> Jak wykorzystać AI w Branży Motoryzacyjnej	Szymon Korzepa	04-08-2026	19:30	21:30	02:00
<b>13 z 19</b> Marka Osobista- Warsztaty POST/VIDEO	Kamil Międlar	06-08-2026	19:30	21:30	02:00
<b>14 z 19</b> Reklamy META/ADS	Oskar Litwin	11-08-2026	19:30	21:30	02:00
<b>15 z 19</b> Doradztwo Podatkowe	Kamil Międlar	13-08-2026	19:30	21:30	02:00
<b>16 z 19</b> Bezpieczeństwo Prawne w Branży Automotiv	Kamil Kijowski	20-08-2026	19:30	21:30	02:00
<b>17 z 19</b> Omówienie kluczowych wniosków- podsumowanie	Kamil Międlar	22-08-2026	11:00	13:00	02:00
<b>18 z 19</b> Jak być TOP BROKEREM	Oskar Litwin	22-08-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 19 Wręczenie Certyfikatów - Networking	Kamil Międlar	22-08-2026	15:00	17:00	02:00

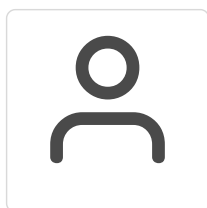
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	14 760,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	388,42 PLN
Koszt osobogodziny netto	315,79 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



1 z 8

### Kamil Międlar

Kamil Międlar – przedsiębiorca, praktyk rynku motoryzacyjnego oraz broker specjalizujący się w pośrednictwie w sprzedaży pojazdów. Założyciel pierwszej w Polsce Akademii Brokera. Posiada ponad 6-letnie doświadczenie w branży motoryzacyjnej i sprzedaży.

Jest twarzą AutoDiscount.pl, która specjalizuje się w sprzedaży samochodów z rabatami – głównie nowych oraz lekko używanych pojazdów, w tym również z segmentu premium.

W ramach Akademii Brokera prowadzi szkolenia z zakresu działalności brokerskiej, sprzedaży oraz budowania relacji z klientami. Program szkoleniowy opiera się na praktycznych doświadczeniach rynkowych i rzeczywistych procesach sprzedażowych. Akademia Brokera realizowana jest w formie kolejnych edycji szkoleniowych, a obecnie prowadzona jest czwarta edycja programu.

W szkoleniu odpowiada za prowadzenie głównej części programu, obejmującej m.in. wprowadzenie do zawodu brokera, pozyskiwanie klientów, przygotowanie ofert brokerskich oraz organizację procesu sprzedaży.



2 z 8

### Katarzyna Lubaszewska

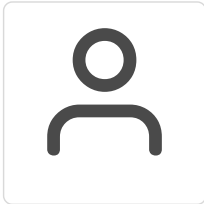
Katarzyna Lubaszewska – menedżerka sprzedaży z ponad sześcioletnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej. Specjalizuje się w produktach ubezpieczeniowych związanych z rynkiem motoryzacyjnym, w szczególności w ubezpieczeniach GAP oraz programach przedłużonych

gwarancji.

Posiada doświadczenie w sprzedaży oraz doradztwie w zakresie produktów zabezpieczających pojazdy oraz interes finansowy właściciela pojazdu. Absolwentka kierunku zarządzanie zasobami ludzkimi oraz psychologii w biznesie.

W ramach współpracy z firmą DEFEND zajmuje się obszarem sprzedaży oraz doradztwa w zakresie dodatkowych produktów ubezpieczeniowych dla rynku motoryzacyjnego.

W Akademii Brokera prowadzi moduł szkoleniowy dotyczący ubezpieczeń GAP oraz przedłużonych gwarancji, w ramach którego omawia zasady działania tych produktów, ich zastosowanie w procesie brokerskim oraz sposoby zabezpieczenia interesu finansowego klienta w przypadku szkody całkowitej, kradzieży pojazdu lub kosztownych napraw po zakończeniu gwarancji producenta.



3 z 8

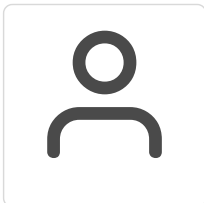
### **Paweł Makarewicz**

Paweł Makarewicz – ekspert w zakresie finansowania pojazdów oraz produktów leasingowych.

Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze finansowym, zdobyte m.in. w instytucjach takich jak Volvo Financial Services oraz Mercedes-Benz Leasing, gdzie zajmował się obszarem finansowania pojazdów oraz współpracą z partnerami biznesowymi. Obecnie pełni funkcję Prezesa Zarządu w FI Finance Polska, firmie specjalizującej się w doradztwie finansowym oraz organizacji finansowania dla przedsiębiorstw.

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z leasingiem, finansowaniem pojazdów oraz analizą parametrów finansowych transakcji. W Akademii Brokera odpowiada za prowadzenie modułów dotyczących finansowania pojazdów, zasad działania leasingu oraz analizy ofert finansowych w procesie brokerskim.



4 z 8

### **Kamil Kijowski**

Kamil Kijowski – adwokat z wieloletnim doświadczeniem w obsłudze prawnej przedsiębiorców oraz klientów indywidualnych. Prowadzi kancelarię prawną działającą na terenie całej Polski, specjalizując się w zagadnieniach związanych z transakcjami handlowymi, negocjacjami, sporami prawnymi oraz zabezpieczaniem interesów stron w relacjach biznesowych.

W swojej praktyce zawodowej zajmuje się doradztwem prawnym dla firm oraz wspieraniem przedsiębiorców w zakresie przygotowania umów, prowadzenia negocjacji oraz rozwiązywania sporów prawnych. Posiada również doświadczenie w prowadzeniu mediacji oraz w przygotowywaniu rozwiązań prawnych umożliwiających bezpieczne prowadzenie działalności gospodarczej.

Specjalizuje się w praktycznym zastosowaniu przepisów prawa w działalności biznesowej, koncentrując się na rozwiązaniach pozwalających ograniczyć ryzyka prawne w relacjach handlowych.

W Akademii Brokera prowadzi moduł szkoleniowy dotyczący aspektów prawnych działalności brokerskiej w branży motoryzacyjnej, w ramach którego omawia najczęstsze błędy popełniane przez pośredników, zasady przygotowania umów oraz sposoby zabezpieczenia interesów stron w procesie współpracy z klientem.



5 z 8

### **Aneta Wojdyłak - Wilusz**

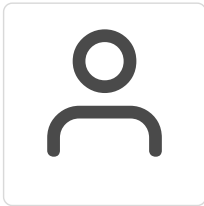
Aneta Wojdyłak-Wilusz – ekspertka w dziedzinie ubezpieczeń komunikacyjnych z ponad 10-letnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej. Specjalizuje się w produktach komunikacyjnych, w szczególności w ubezpieczeniach OC, AC oraz NNW.

Jest właścicielką trzech punktów partnerskich sieci CUK Ubezpieczenia. Dzięki wieloletniej praktyce w sprzedaży oraz doradztwie ubezpieczeniowym zdobyła liczne wyróżnienia branżowe, w tym ogólnopolskie nagrody w obszarze produktów komunikacyjnych. Obecnie znajduje się w ścisłej

czołowiec partnerów sieci CUK w Polsce pod względem przypisu składki.

Posiada szerokie doświadczenie w doradztwie dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorców w zakresie doboru optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych.

W Akademii Brokera prowadzi moduł szkoleniowy dotyczący ubezpieczeń komunikacyjnych, w ramach którego omawia rodzaje ubezpieczeń pojazdów (OC, AC, NNW), zasady ich działania, zakres ochrony oraz sposób przygotowania optymalnej oferty ubezpieczeniowej dla klienta.



6 z 8

## Michał Dawidowski

Michał Dawidowski – ekspert z wieloletnim doświadczeniem w obszarze analizy ryzyka kredytowego oraz finansowania pojazdów. Swoją karierę zawodową rozpoczął jako analityk kredytowy, zdobywając doświadczenie m.in. w firmie IMPULS-Leasing oraz w PKO BP.

W kolejnych latach rozwijał kompetencje w obszarze sprzedaży i finansowania, specjalizując się w obsłudze złożonych i niestandardowych transakcji leasingowych. Doświadczenie zdobywał w takich instytucjach jak Millennium Leasing, Santander oraz PKO BP, współpracując z przedsiębiorcami w zakresie finansowania pojazdów oraz oceny ryzyka kredytowego.

Specjalizuje się w analizie wniosków leasingowych, współpracy z analitykami kredytowymi oraz przygotowaniu dokumentacji niezbędnej do uzyskania finansowania.

W Akademii Brokera prowadzi moduł szkoleniowy dotyczący analizy ryzyka kredytowego oraz finansowania leasingowego, w ramach którego omawia zasady oceny zdolności finansowej klienta, współpracę z instytucjami finansowymi oraz przygotowanie wniosków leasingowych w procesie brokerskim.



7 z 8

## Oskar Litwin

Oskar Litwin – ekspert w zakresie marketingu internetowego oraz pozyskiwania klientów z wykorzystaniem płatnych kampanii reklamowych. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w planowaniu i prowadzeniu działań marketingowych w środowisku cyfrowym.

W trakcie swojej kariery zarządzał budżetami reklamowymi o łącznej wartości przekraczającej 15 milionów złotych, realizując kampanie marketingowe dla firm z różnych branż. Posiada status partnera Meta, a prowadzone przez niego działania marketingowe przyczyniły się do wygenerowania wielomilionowych przychodów dla obsługiwanych przedsiębiorstw.

Specjalizuje się w projektowaniu strategii marketingowych, prowadzeniu kampanii reklamowych w mediach społecznościowych oraz budowaniu systemów pozyskiwania klientów wspierających proces sprzedaży.

W Akademii Brokera prowadzi moduł szkoleniowy dotyczący marketingu oraz pozyskiwania klientów, w ramach którego omawia metody budowania systemów generowania leadów sprzedażowych oraz wykorzystania narzędzi marketingowych w działalności brokerskiej.



8 z 8

## Szymon Korzepa

Szymon Korzepa – przedsiębiorca oraz praktyk w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w biznesie. Od 2023 roku zajmuje się wdrażaniem oraz praktycznym wykorzystaniem rozwiązań AI w obszarze marketingu, sprzedaży oraz automatyzacji procesów biznesowych.

Specjalizuje się w zastosowaniu narzędzi sztucznej inteligencji w działaniach marketingowych, w szczególności w obszarze automatyzacji marketingu, tworzenia treści sprzedażowych, optymalizacji działań w mediach społecznościowych oraz usprawniania procesów komunikacji z klientem.

Prowadzi konsultacje oraz szkolenia dla przedsiębiorców w zakresie praktycznego wykorzystania narzędzi AI w codziennym funkcjonowaniu firmy, pomagając w zwiększaniu efektywności działań marketingowych i sprzedażowych.

W Akademii Brokera występuje jako gość specjalny oraz prowadzi warsztat typu mastermind poświęcony wykorzystaniu sztucznej inteligencji w działalności brokerskiej. W trakcie spotkania

omawia praktyczne zastosowania narzędzi AI w procesie sprzedaży, tworzeniu ofert oraz automatyzacji działań marketingowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W RAMACH AKADEMII OTRZYMASZ:

Ekskluzywne i skuteczne metody sprzedaży

Dostęp do bazy samochodów z gotowymi prowizjami

Narzędzia do obliczania leasingów

Wsparcie zespołu między 9-17

Certyfikat , Statuetka itd

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem zdobycia certyfikatu jest przystąpienie do Egzaminu . Na egzamin uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu oraz jest w koszt usługi.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej w dniu zakończenia rekrutacji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt przed zapisem na usługę!

### Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT:

- 1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%
- 2) § 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 - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%
- 3) W przypadku braku uzyskania dofinansowania lub uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

## Warunki techniczne

Uczestnik powinien posiadać urządzenie z dostępem do internetu (komputer, laptop, tablet lub smartfon) umożliwiające udział w zajęciach online oraz dostęp do platformy komunikacyjnej wykorzystywanej w trakcie szkolenia.

Wymagane jest stabilne łącze internetowe umożliwiające transmisję audio i wideo oraz korzystanie z aktualnej przeglądarki internetowej.

Zalecane jest posiadanie sprawnego mikrofonu umożliwiającego aktywny udział w zajęciach. Korzystanie z kamery jest rekomendowane w celu zapewnienia interakcji z prowadzącym, jednak nie jest obowiązkowe.

Nie jest wymagane instalowanie specjalistycznego oprogramowania ani wcześniejsze przygotowanie techniczne.

# Kontakt



**Dominika Rutka**

**E-mail** [kontaktglobalmedia@gmail.com](mailto:kontaktglobalmedia@gmail.com)

**Telefon** (+48) 507 091 226