



## Kurs Przedstawiciel handlowy - doradca klienta z uwzględnieniem cyfrowych i zielonych kompetencji - (kurs nadający kwalifikacje)

Numer usługi 2026/04/07/30963/3466473

3 600,00 PLN brutto  
 3 600,00 PLN netto  
 90,00 PLN brutto/h  
 90,00 PLN netto/h  
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

OŚRODEK  
 SZKOLENIA  
 DOKSZTAŁCANIA I  
 DOSKONALENIA  
 KADR KURSÓR  
 SPÓŁKA Z  
 OGRANICZONĄ  
 ODPOWIEDZIALNOŚ  
 CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

698 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 40:00 h
- 📅 18.05.2026 do 12.06.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

- **Osoby początkujące w sprzedaży**, które chcą zdobyć podstawowe umiejętności handlowe i negocjacyjne.
- **Pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta**, którzy chcą poszerzyć wiedzę z zakresu zarządzania relacjami z klientami oraz efektywnej komunikacji.
- **Osoby planujące zmianę kariery na sprzedaż lub doradztwo handlowe**, które potrzebują kompleksowego przygotowania do pracy w nowym zawodzie.
- **Małe i średnie przedsiębiorstwa**, które chcą podnieść kwalifikacje swoich pracowników sprzedaży i poprawić wyniki sprzedażowe zespołów handlowych.

**Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.**

**Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.**

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

**Minimalna liczba uczestników**

2

<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	15-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do pracy jako skuteczni przedstawiciele handlowi, rozwijając umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i obsługi klienta. Uczestnicy nauczą się budować relacje z klientami, prezentować oferty, zarządzać czasem i rozwiązywać problemy sprzedażowe, co umożliwi im efektywne działanie w środowisku handlowym. Kurs promuje wykorzystanie technologii minimalizujących zużycie zasobów i wspierających zrównoważony rozwój w środowisku handlowym.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia techniki sprzedaży oraz etapy procesu sprzedażowego.	Uczestnik rozróżnia skuteczne techniki sprzedażowe i negocjacyjne, definiuje etapy procesu sprzedażowego oraz charakteryzuje ich rolę w budowaniu relacji z klientem. Uwzględnia w procesie sprzedaży cyfrowe narzędzia automatyzujące oraz strategię zrównoważonej gospodarki w handlu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje prezentacje produktów, monitoruje negocjacje i planuje działania sprzedażowe.	Uczestnik organizuje prezentacje, planuje działania sprzedażowe, kontroluje przebieg negocjacji, monitoruje postępy i uzasadnia wybór działań sprzedażowych. Stosuje cyfrowe narzędzia do optymalizacji procesu sprzedaży oraz wdraża strategię minimalizującą zużycie zasobów naturalnych w biznesie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia skuteczność komunikacji z klientem i nadzoruje pracę zespołu.	<p>Uczestnik ocenia jakość komunikacji z klientami, kontroluje proces budowania relacji oraz nadzoruje współpracę w zespole handlowym, monitorując efektywność działań.</p> <p>Wdraża narzędzia cyfrowe wspierające automatyzację obsługi klienta i ograniczenie zużycia papierowej dokumentacji.</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Zarządza czasem w pracy handlowca.</p> <p>Charakteryzuje podstawy marketingu i prawa handlowego w sprzedaży.</p>	<p>Uczestnik planuje i organizuje czas pracy, rozpoznaje priorytety, ocenia efektywność zarządzania czasem w kontekście osiągania celów sprzedażowych.</p> <p>Wykorzystuje systemy cyfrowe do zarządzania zadaniami i analizowania efektywności procesów, co pozwala na redukcję zbędnych działań i oszczędność zasobów.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje zasady marketingu, identyfikuje kluczowe przepisy prawa handlowego, ocenia ich wpływ na proces sprzedaży.</p> <p>Stosuje zasady zielonego marketingu i analizuje regulacje prawne dotyczące e-commerce oraz ekologicznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Radzi sobie z trudnymi sytuacjami w obsłudze klienta.	<p>Uczestnik analizuje trudne sytuacje w obsłudze klienta, proponuje skuteczne rozwiązania, ocenia ich wpływ na relacje handlowe i wizerunek firmy.</p> <p>Wdraża strategie cyfrowe wspierające efektywność procesów obsługi klienta oraz redukujące negatywny wpływ działalności handlowej na środowisko.</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje niewłączone do ZSK

#### Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175 oraz z 2024 r. poz. 1854)

## Informacje

### Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Ośrodek Szkolenia, Doksztalcania i Doskonalenia Kadr „KURSOR” sp. z o.o.

### Nazwa Podmiotu certyfikującego

Ośrodek Szkolenia, Doksztalcania i Doskonalenia Kadr „KURSOR” sp. z o.o.

# Program

## Interaktywna forma zdalna:

- Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i chat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

## Godziny realizacji szkolenia:

- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Szkolenie obejmuje 40 godzin zajęć edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych.
- walidacja jest wliczona w czas trwania usługi

## Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

## Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

## Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.
- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

## Metody pracy:

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

## Dostępność kurs do potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami

- Wsparcie techniczne: Zapewniamy wsparcie techniczne dla uczestników, którzy mogą potrzebować pomocy w obsłudze platformy szkoleniowej lub dostępu do materiałów.
- Sesje Q&A: sesje pytań i odpowiedzi, gdzie uczestnicy mogą zadawać pytania w czasie rzeczywistym, również poprzez czat tekstowy, co jest pomocne dla osób, które mogą mieć trudności z komunikacją werbalną.
- platforma ZOOM, na której prowadzone jest szkolenie, jest zgodna z międzynarodowymi standardami dostępności, takimi jak WCAG 2.1.
- elastyczny harmonogram szkolenia, aby dostosować tempo nauki do indywidualnych możliwości uczestników.

## Doświadczeni prowadzący:

- Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trenera prowadzący usługę będzie posiadała doświadczenie

zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

#### **Certyfikat ukończenia:**

- Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

#### **Weryfikacja efektów uczenia się:**

- Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

#### **Program**

##### **Wprowadzenie do handlu i obsługi klienta**

- Definicja roli przedstawiciela handlowego.
- Zasady profesjonalnej obsługi klienta.
- Cyfrowe narzędzia wspierające obsługę klienta oraz strategię zrównoważonego handlu.

##### **Techniki sprzedażowe i negocjacyjne**

- Skuteczne techniki sprzedażowe.
- Umiejętność negocjowania warunków handlowych.
- Wykorzystanie technologii AI i automatyzacji w procesach sprzedaży i negocjacji, minimalizując czas i zasoby.

##### **Proces sprzedaży i planowanie działań**

- Etapy procesu sprzedażowego.
- Planowanie działań sprzedażowych.
- Ekologiczne podejście do logistyki i planowania sprzedaży z wykorzystaniem cyfrowych narzędzi.

##### **Obsługa klienta na wysokim poziomie**

- Budowanie pozytywnego doświadczenia klienta.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami.
- Minimalizacja papierowej dokumentacji i promowanie cyfrowych rozwiązań w obsłudze klienta.

##### **Budowanie relacji handlowych**

- Zasady budowania trwałych relacji z klientem.
- Komunikacja interpersonalna.
- Etyczne podejście do sprzedaży i wykorzystanie strategii wspierających zrównoważony rozwój.

##### **Prezentacja produktów i usług**

- Techniki prezentacji oferty handlowej.
- Tworzenie atrakcyjnych argumentów sprzedażowych.
- Cyfrowe narzędzia do wizualizacji produktów i ograniczenie fizycznych zasobów promocyjnych.

##### **Komunikacja werbalna i niewerbalna**

- Skuteczna komunikacja słowna.
- Elementy komunikacji niewerbalnej.
- Wykorzystanie nowoczesnych technologii do zdalnej i cyfrowej komunikacji z klientami.

##### **Zarządzanie czasem w pracy handlowca**

- Planowanie czasu pracy.
- Ważność zadań.
- Optymalizacja czasu pracy poprzez cyfrowe systemy zarządzania zadaniami.

##### **Praca w zespole handlowym**

- Rola przedstawiciela handlowego w zespole.
- Współpraca z innymi działami firmy.

- Zastosowanie cyfrowych narzędzi do efektywnej komunikacji i zarządzania zespołem.

#### Podstawy marketingu i reklamy

- Zasady marketingu w sprzedaży.
- Wykorzystanie narzędzi reklamowych.
- Strategie ekologicznego marketingu i promowanie produktów zgodnych z ideą zrównoważonego rozwoju.

#### Aspekty prawne w sprzedaży

- Podstawy prawa handlowego.
- Przestrzeganie przepisów ochrony konsumenta.
- Regulacje dotyczące sprzedaży online i bezpieczeństwo danych w e-handlu.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 600,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	90,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	90,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	0,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Adrianna Latała

Wykształcenie

2021-2022

Wyższa Szkoła Nauk Społecznych w Lublinie- „ Przygotowanie pedagogiczne” studia podyplomowe, 2020-2021

Wyższa Szkoła Nauk Społecznych w Lublinie – „ Doradztwo zawodowe” studia podyplomowe, 2018-2020

Uniwersytet Marii-Curie Skłodowskiej w Lublinie – „ Prawo-Menedżerskie” specjalizacja menadżerska- studia niestacjonarne II st.

2009-2012

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II w Lublinie – „ Matematyka” specjalizacja zastosowania statystyczno-ekonomicznego oraz informatyczna – studia stacjonarne I st.

Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w przeciągu ostatnich 5 lat od dnia zamieszczenia usługi:

od 2013 - obecnie właściciel/ trener firmy GOLDEN EYE – GDZIE SPECJALIZUJE SIĘ W ORGANIZACJI SZKOLEŃ, REKRUTACJI, STRATEGIACH MARKETINGOWYCH ORAZ ROZWOJU BIZNESU.

ZAJMUJE SIĘ SZEROKO POJĘTYMI USŁUGAMI SZKOLENIOWYMI Z ZAKRESU

Szkolenia sprzedażowe, Warsztat efektywnej komunikacji, Rekrutacja i zarządzanie zespołem sprzedażowym, Zarządzanie zespołem/ przedsiębiorstwem, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zespołem projektowym, Budowanie zespołu projektowego, Savoir vivre, Być przedsiębiorcą - zakładanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej, Coaching menedżerski, Przedstawiciel handlowy, Doradca klienta.

PROWADZI LICZNE SZKOLENIA Z ZAKRESU HANDLU I SPRZEDAŻY

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne, linków, inne)

### Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników - w uzasadnionych przypadkach możliwe ustalenie alternatywy.

**Obowiązek uczestnictwa w co najmniej 80% zajęć** – czas zalogowania w platformie Zoom.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

**Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój**

**„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.**

# Warunki techniczne

## Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
  - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
  - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
  - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
  - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).
5. Dźwięk i słuchawki:
  - Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
  - Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.
6. Przygotowanie przed sesją:
  - Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
  - Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.
7. Zaplanowane przerwy:
  - Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestnika

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem

## Kontakt



**Emilia Korniak-Koszel**

**E-mail** [e.korniak-koszel@kursor.edu.pl](mailto:e.korniak-koszel@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 502 206 162