



Zarządzanie procesami sprzedażowymi w przedsiębiorstwie w warunkach zmienności rynkowej. Usługa w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

Numer usługi 2026/04/10/7675/3476632

5 500,00 PLN brutto
5 500,00 PLN netto
211,54 PLN brutto/h
211,54 PLN netto/h
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Zakłady Badań i
Atestacji "ZETOM"
im. prof. F. Stauba w
Katowicach Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

6 126 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 26 h

📅 27.04.2026 do 29.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- handlowcy
- doradcy
- sprzedawcy
- przedstawiciele handlowi
- pracownicy bez doświadczenia wdrażani do działań sprzedażowych

Szkolenie skierowane jest do osób, które:

- pracują w sprzedaży lub obsłudze klienta
- realizują zadania związane ze sprzedażą, budowaniem relacji i dostosowywaniem się do zmian rynkowych,
- posiadają podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji,
- są gotowe rozwijać umiejętności miękkie: elastyczność, odporność psychiczną i relacyjność.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

26-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

26

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników oraz ich organizacji do skutecznego działania w zmiennym środowisku sprzedaży poprzez rozwój elastyczności, odporności psychicznej i budowanie długotrwałych relacji z klientami. Uczestnicy nauczą się adaptować strategie sprzedażowe do dynamicznych warunków rynkowych oraz rozwijać kompetencje psychospołeczne niezbędne w nowoczesnym handlu w szczególności w firmach znajdujących się w okresowych trudnościach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Charakteryzuje rolę elastyczności w pracy handlowca	Wymienia przykłady zastosowania elastycznego podejścia w sprzedaży	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Określa znaczenie odporności psychicznej w kontaktach z klientem	Stosuje strategie radzenia sobie ze stresem i niepowodzeniem w sprzedaży	Test teoretyczny
WIEDZA: Opisuje techniki budowania i utrzymywania relacji z klientem	Wymienia kluczowe elementy relacji sprzedażowej i wskazuje działania utrwalające lojalność klienta	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Dopasowuje stylu sprzedaży do typu klienta	Przyporządkowuje techniki sprzedażowe do stylów zachowań klienta	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Rozróżnia zachowania asertywne, uległe i agresywne w kontekście sprzedaży	Identyfikuje postawy i zachowania w opisanych sytuacjach sprzedażowych	Test teoretyczny
WIEDZA: Wymienia metody utrzymywania motywacji i zaangażowania w trudnych warunkach sprzedaży	Podaje sposoby samoregulacji i utrzymywania koncentracji na celach handlowych	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Identyfikuje elementy komunikacji wspierające relacyjność	Wskazuje techniki aktywnego słuchania, parafrazy, komunikacji empatycznej	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Zna zasady adaptacyjnego zarządzania sobą w sytuacjach zmian	Określa, jakie działania pomagają dostosować się do zmian rynkowych lub organizacyjnych	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Elastyczność w sprzedaży – dostosowanie do zmieniającego się rynku

- Wprowadzenie do szkolenia: cele, zasady, oczekiwania uczestników – rozmowa na żywo, czat
- Elastyczność jako kluczowa kompetencja w zarządzaniu sprzedażą i przedsiębiorstwem – ćwiczenia
- Analiza zmian rynkowych – co wpływa na potrzebę elastyczności – rozmowa na żywo, czat
- Adaptacyjność vs. sztywność w zarządzaniu – analiza stylów podejmowania decyzji – ćwiczenia
- Studium przypadków – jak zmienić podejście do klienta w trudnych warunkach + zarządzanie strategią sprzedaży (dobór działań do sytuacji rynkowej) – ćwiczenia
- Omówienie narzędzi wspierających elastyczność (CRM, dane, automatyzacja) – rozmowa na żywo, czat
- Rola relacji w zarządzaniu sprzedażą i budowaniu wartości przedsiębiorstwa – rozmowa na żywo, czat
- Techniki budowania długofalowych relacji z klientem – rozmowa na żywo, czat
- Podsumowanie dnia, refleksja, pytania – rozmowa na żywo, czat

Dzień 2: Relacje w sprzedaży – od transakcji do partnerstwa

- Komunikacja relacyjna: aktywne słuchanie, empatia, dopasowanie stylu – ćwiczenia
- Asertywność w relacjach sprzedażowych – scenki i analiza – ćwiczenia
- Personalizacja oferty jako forma pogłębiania relacji – rozmowa na żywo, czat
- Zarządzanie relacjami po sprzedaży – follow-up, lojalność, obsługa posprzedażowa – rozmowa na żywo, czat
- Praca na case study – przykłady relacyjnego podejścia do klientów – ćwiczenia
- Wprowadzenie do pojęcia odporności psychicznej – czym jest i dlaczego jest kluczowa – rozmowa na żywo
- Stres w sprzedaży – źródła, mechanizmy, konsekwencje – rozmowa na żywo
- Strategie radzenia sobie z porażkami i odrzuceniem – ćwiczenia
- Podsumowanie i feedback – rozmowa na żywo, czat

Dzień 3: Odporność psychiczna i wdrożenie kompetencji w praktyce. Nowe otwarcie – integracja kompetencji i wdrożenie

- Motywacja wewnętrzna – jak ją pielęgnować w trudnych momentach – rozmowa na żywo
- Techniki samoregulacji i wzmacniania odporności (oddech, fokus, dialog wewnętrzny) + praca nad postawą (pozytywność, elastyczność poznawcza, samoświadomość) – ćwiczenia
- Praca w zespole a odporność – jak wspierać i korzystać z grupy – ćwiczenia
- Dziennik sprzedażowy jako narzędzie samorozwoju – rozmowa na żywo
- Model elastycznego i odpornego przedsiębiorstwa – podejście systemowe – rozmowa na żywo
- Symulacje: trudne rozmowy z klientem, reakcje na obiekcje, budowanie zaufania + symulacje wdrożeniowe – ćwiczenia

- Wdrażanie relacyjnych strategii w środowisku pracy – plan działania + mapa zasobów osobistych – ćwiczenia
- Test wiedzy – walidacja efektów uczenia się

Szkolenie obejmuje 26 godzin, przy czym każda godzina trwa 45 minut. Każdego dnia zajęć przewidziana jest 15-minutowa przerwa.

13h zajęć teoretycznych (wykład) + 12h zajęć praktycznych (ćwiczenia) + 1h walidacji = 26h

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia

Aby uczestnik mógł osiągnąć zakładane efekty uczenia się, niezbędne jest:

Udział w minimum 80% zajęć dydaktycznych, w tym w ostatnim module obejmującym walidację.

Wstępne wymagania osiągnięcia celu szkolenia

Uczestnik powinien:

- posiadać podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży, obsługi klienta oraz komunikacji interpersonalnej,
- mieć doświadczenie w pracy z klientem lub realizacji procesów sprzedażowych,
- wykazywać gotowość do pracy nad własnymi kompetencjami psychospołecznymi (elastyczność, odporność psychiczna, relacyjność),
- mieć możliwość odniesienia omawianych zagadnień do realiów swojej pracy zawodowej lub organizacji.

Metody dydaktyczne i formy pracy

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z zastosowaniem:

- wykładu interaktywnego,
- warsztatów praktycznych,
- analizy studium przypadku (case study),
- ćwiczeń symulacyjnych (rozmowy sprzedażowe, sytuacje trudne),
- pracy indywidualnej i zespołowej,
- dyskusji moderowanej,
- ćwiczeń rozwijających kompetencje komunikacyjne i odporność psychiczną,
- analizy doświadczeń uczestników.

Warunki organizacyjne realizacji szkolenia

Grupa szkoleniowa: od 3 do 16 osób.

Praca realizowana w formule:

- indywidualnej (analiza, autorefleksja, zadania rozwojowe),
- zespołowej w podgrupach 2–5 osobowych (case study, symulacje, ćwiczenia komunikacyjne).

Każdy uczestnik ma zapewnione jedno stanowisko pracy.

Stanowisko pracy w formie zdalnej w czasie rzeczywistym obejmuje:

- komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu (sprzęt własny uczestnika),
- dostęp do platformy szkoleniowej umożliwiającej udział w zajęciach.

Warunki techniczne w odniesieniu do realizacji efektów

Sprzęt i środowisko szkoleniowe umożliwiają:

- udział w zajęciach w czasie rzeczywistym (audio/wideo),
- analizę materiałów szkoleniowych i przykładów sprzedażowych,
- realizację ćwiczeń indywidualnych i zespołowych,
- udział w symulacjach rozmów sprzedażowych i sytuacji trudnych,
- pracę na przykładach związanych z obsługą klienta i relacjami biznesowymi.

W części zdalnej wykorzystywana platforma umożliwia:

- prezentację multimedialną,
- rozmowę na żywo oraz komunikację na czacie,
- udostępnianie materiałów i ćwiczeń w formie elektronicznej,

- interakcję między uczestnikami i trenerem.

Sposób pracy uczestnika podczas szkolenia

Podczas szkolenia uczestnik:

- analizuje zmiany rynkowe i ich wpływ na działania sprzedażowe,
- rozwija umiejętność dostosowania stylu sprzedaży do sytuacji i klienta,
- ćwiczy budowanie i utrzymywanie relacji z klientem,
- rozwija kompetencje komunikacyjne (aktywne słuchanie, empatia, asertywność),
- uczestniczy w symulacjach rozmów sprzedażowych i sytuacji trudnych,
- analizuje własne reakcje i sposoby radzenia sobie ze stresem,
- rozwija odporność psychiczną i umiejętność pracy w warunkach zmienności,
- opracowuje indywidualny plan wdrożenia zdobytych kompetencji w praktyce zawodowej.

Walidacja

Program kończy się walidacją w formie testu teoretycznego, który weryfikuje osiągnięcie efektów uczenia się. Testy teoretyczne udostępniane są uczestnikom online.

Przebieg walidacji:

Walidator weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji realizowanego podczas ostatniego modułu szkolenia. Walidacja odbywa się zdalnie, a walidator jest obecny online. Walidator nie jest obecny stacjonarnie.

Walidacja wlicza się do czasu usługi i stanowi jej integralną część.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">1 z 29</div> Wprowadzenie do szkolenia: cele, zasady, oczekiwania uczestników – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	08:00	08:45	00:45
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">2 z 29</div> Elastyczność jako kluczowa kompetencja w zarządzaniu sprzedażą i przedsiębiorstwem – ćwiczenia	Marta Głowacka	27-04-2026	08:45	09:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 29 Analiza zmian rynkowych – co wpływa na potrzebę elastyczności – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	09:30	10:15	00:45
4 z 29 Adaptacyjność vs. sztywność w zarządzaniu – analiza stylów podejmowania decyzji – ćwiczenia	Marta Głowacka	27-04-2026	10:15	11:00	00:45
5 z 29 Przerwa	Marta Głowacka	27-04-2026	11:00	11:15	00:15
6 z 29 Studium przypadków – jak zmienić podejście do klienta w trudnych warunkach + zarządzanie strategią sprzedaży (dobór działań do sytuacji rynkowej) – ćwiczenia	Marta Głowacka	27-04-2026	11:15	12:00	00:45
7 z 29 Omówienie narzędzi wspierających elastyczność (CRM, dane, automatyzacja) – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	12:00	12:45	00:45
8 z 29 Rola relacji w zarządzaniu sprzedażą i budowaniu wartości przedsiębiorstwa – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 29 Techniki budowania długofalowych relacji z klientem – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	13:30	14:15	00:45
10 z 29 Podsumowanie dnia, refleksja, pytania – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	27-04-2026	14:15	14:45	00:30
11 z 29 Komunikacja relacyjna: aktywne słuchanie, empatia, dopasowanie stylu – ćwiczenia	Marta Głowacka	28-04-2026	08:00	08:45	00:45
12 z 29 Asertywność w relacjach sprzedażowych – scenki i analiza – ćwiczenia	Marta Głowacka	28-04-2026	08:45	09:30	00:45
13 z 29 Personalizacja oferty jako forma pogłębiania relacji – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	28-04-2026	09:30	10:15	00:45
14 z 29 Zarządzanie relacjami po sprzedaży – follow-up, lojalność, obsługa posprzedażowa – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	28-04-2026	10:15	11:00	00:45
15 z 29 Przerwa	Marta Głowacka	28-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 29 Praca na case study – przykłady relacyjnego podejścia do klientów – ćwiczenia	Marta Głowacka	28-04-2026	11:15	12:00	00:45
17 z 29 Wprowadzenie do pojęcia odporności psychicznej – czym jest i dlaczego jest kluczowa – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	28-04-2026	12:00	12:45	00:45
18 z 29 Stres w sprzedaży – źródła, mechanizmy, konsekwencje – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	28-04-2026	12:45	13:30	00:45
19 z 29 Strategie radzenia sobie z porażkami i odrzuceniem – ćwiczenia	Marta Głowacka	28-04-2026	13:30	14:15	00:45
20 z 29 Podsumowanie i feedback – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	28-04-2026	14:15	14:45	00:30
21 z 29 Motywacja wewnętrzna – jak ją pielęgnować w trudnych momentach – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-04-2026	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 29 Techniki samoregulacji i wzmocnienia odporności (oddech, fokus, dialog wewnętrzny) + praca nad postawą (pozytywność, elastyczność poznawcza, samoświadomość) – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-04-2026	08:45	09:30	00:45
23 z 29 Praca w zespole a odporność – jak wspierać i korzystać z grupy – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-04-2026	09:30	10:15	00:45
24 z 29 Dziennik sprzedażowy jako narzędzie samorozwoju – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-04-2026	10:15	11:00	00:45
25 z 29 Przerwa	Marta Głowacka	29-04-2026	11:00	11:15	00:15
26 z 29 Model elastycznego i odpornego przedsiębiorstwa – podejście systemowe – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	29-04-2026	11:15	12:00	00:45
27 z 29 Symulacje: trudne rozmowy z klientem, reakcje na obiekcje, budowanie zaufania + symulacje wdrożeniowe – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-04-2026	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 29 Wdrażanie relacyjnych strategii w środowisku pracy – plan działania + mapa zasobów osobistych – ćwiczenia	Marta Głowacka	29-04-2026	12:45	13:30	00:45
29 z 29 Test wiedzy – walidacja efektów uczenia się	-	29-04-2026	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	211,54 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Głowacka

Właścicielka firmy tłumaczeniowo-szkoleniowej, realizującej szkolenia oraz warsztaty dla biznesu, w tym w obszarze sprzedaży, komunikacji i funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach zmienności rynkowej. Akredytowany coach ACC ICF oraz certyfikowany trener CFC i Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 30 ukończonych szkoleń z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji, zarządzania zmianą oraz obsługi nowoczesnych narzędzi informatycznych wspierających procesy biznesowe. Doświadczenie zawodowe zdobywała również w sektorze handlowym jako doradca handlowy oraz specjalista ds. pozyskiwania klientów, gdzie uczestniczyła w realizacji procesów sprzedażowych, budowaniu relacji z klientami oraz działaniach związanych z planowaniem i realizacją strategii

sprzedażowych. W pracy szkoleniowej wykorzystuje praktyczną wiedzę z zakresu organizacji procesów sprzedażowych, zarządzania relacjami z klientem oraz stosowania narzędzi wspierających sprzedaż (m.in. elementy CRM, analiza danych sprzedażowych). Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach, obejmujących rozwój kompetencji sprzedażowych, zarządzanie zmianą oraz przygotowanie organizacji do funkcjonowania w dynamicznych warunkach rynkowych. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów rozwijających umiejętności sprzedażowe, adaptacyjność oraz skuteczność działań w środowisku biznesowym. Kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat przed datą usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi i tj. godzina = 45 minut.

Każdy uczestnik otrzyma drogą mailową skrypt szkoleniowy (prezentacja, testy oraz ćwiczenia).

Fakt uczestnictwa zostanie potwierdzony raportem z logowania.

Dostawca usług potwierdza, że cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz że jest adekwatna do jej zakresu.

Dostawca usług potwierdza, iż karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.

Dostawca usług potwierdza, że usługa rozwojowa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym przepisami prawa o VAT.

Dostawca usług potwierdza, że usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Dostawca usług potwierdza, że usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Dostawca usług potwierdza, że usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia najzajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).

Dostawca usług potwierdza, że usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Dostawca usług potwierdza, że cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Przyjęta metoda walidacji - test teoretyczny - w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania 80% punktów z testu wiedzy. Po uzyskaniu pozytywnego wyniku uczestnik otrzyma zaświadczenie potwierdzające ukończenie usługi.

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Dostawca usługi potwierdza brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy dostawcą usługi a pracodawcą lub osobą dorosłą korzystającą ze wsparcia.

Dostawca usługi potwierdza, że usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w Projekcie albo przez podmiot powiązany kapitałowo lub osobowo z Operatorem lub partnerem.

Przebieg walidacji: walidator jest obecny w trakcie walidacji. Weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji w trakcie trwania ostatniego modułu szkolenia. Walidator jest a

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa zwolniona z podatku VAT. § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Adres usługi zdalnej w czasie rzeczywistym

ul. Ks. Bpa H. Bednorza 17,

40-384 Katowice

Walidacja szkolenia zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM.

Warunki techniczne

- urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami;
- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry:
- dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Program darmowy.

Link do programu: <https://zoom.us/support/download>

Link będzie wysłany uczestnikom drogą mailową dwa dni przed rozpoczęciem usługi. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Podczas realizacji usługi rozwojowej zostaną uwzględnione potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027

Kontakt



Alan Błazejczyk

E-mail a.blazejczyk@zetom.eu

Telefon (+48) 734 179 197