



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

Numer usługi 2026/04/22/7675/3505693

5 500,00 PLN brutto  
5 500,00 PLN netto  
211,54 PLN brutto/h  
211,54 PLN netto/h  
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

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

★★★★★ 4,9 / 5

6 192 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 26:00 h
- 📅 20.07.2026 do 22.07.2026

## 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

19-07-2026

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: Ocenia własne działania w zakresie budowania relacji z klientem i identyfikuje obszary do rozwoju	Uczestnik opisuje własne doświadczenia w pracy z klientem, wskazuje zastosowane sposoby komunikacji oraz określa działania do doskonalenia	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Dostosowuje własne zachowania do zmieniających się warunków współpracy z klientem	Uczestnik przedstawia przykłady sytuacji wymagających zmiany podejścia oraz uzasadnia podjęte działania	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 rozdzielenie 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 pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 29</b> Wprowadzenie do szkolenia: cele, zasady, oczekiwania uczestników – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	20-07-2026	08:00	08:45	00:45
<b>2 z 29</b> Elastyczność jako kluczowa kompetencja w zarządzaniu sprzedażą i przedsiębiorstwem – ćwiczenia	Marta Głowacka	20-07-2026	08:45	09:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 29</b> Analiza zmian rynkowych – co wpływa na potrzebę elastyczności – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	20-07-2026	09:30	10:15	00:45
<b>4 z 29</b> Adaptacyjność vs. sztywność w zarządzaniu – analiza stylów podejmowania decyzji – ćwiczenia	Marta Głowacka	20-07-2026	10:15	11:00	00:45
<b>5 z 29</b> Przerwa	Marta Głowacka	20-07-2026	11:00	11:15	00:15
<b>6 z 29</b> Studium przypadków – jak zmienić podejście do klienta w trudnych warunkach + zarządzanie strategią sprzedaży (dobór działań do sytuacji rynkowej) – ćwiczenia	Marta Głowacka	20-07-2026	11:15	12:00	00:45
<b>7 z 29</b> Omówienie narzędzi wspierających elastyczność (CRM, dane, automatyzacja) – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	20-07-2026	12:00	12:45	00:45
<b>8 z 29</b> Rola relacji w zarządzaniu sprzedażą i budowaniu wartości przedsiębiorstwa – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	20-07-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat	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	20-07-2026	13:30	14:15	00:45
10 z 29 Podsumowanie dnia, refleksja, pytania – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	20-07-2026	14:15	14:45	00:30
11 z 29 Komunikacja relacyjna: aktywne słuchanie, empatia, dopasowanie stylu – ćwiczenia	Marta Głowacka	21-07-2026	08:00	08:45	00:45
12 z 29 Asertywność w relacjach sprzedażowych – scenki i analiza – ćwiczenia	Marta Głowacka	21-07-2026	08:45	09:30	00:45
13 z 29 Personalizacja oferty jako forma pogłębiania relacji – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	21-07-2026	09:30	10:15	00:45
14 z 29 Zarządzanie relacjami po sprzedaży – follow-up, lojalność, obsługa posprzedażowa – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	21-07-2026	10:15	11:00	00:45
15 z 29 Przerwa	Marta Głowacka	21-07-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	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	21-07-2026	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	21-07-2026	12:00	12:45	00:45
18 z 29 Stres w sprzedaży – źródła, mechanizmy, konsekwencje – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	21-07-2026	12:45	13:30	00:45
19 z 29 Strategie radzenia sobie z porażkami i odrzuceniem – ćwiczenia	Marta Głowacka	21-07-2026	13:30	14:15	00:45
20 z 29 Podsumowanie i feedback – rozmowa na żywo, czat	Marta Głowacka	21-07-2026	14:15	14:45	00:30
21 z 29 Motywacja wewnętrzna – jak ją pielęgnować w trudnych momentach – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	22-07-2026	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 29 Techniki samoregulacji i wzmacniania odporności (oddech, fokus, dialog wewnętrzny) + praca nad postawą (pozytywność, elastyczność poznawcza, samoświadomość) – ćwiczenia	Marta Głowacka	22-07-2026	08:45	09:30	00:45
23 z 29 Praca w zespole a odporność – jak wspierać i korzystać z grupy – ćwiczenia	Marta Głowacka	22-07-2026	09:30	10:15	00:45
24 z 29 Dziennik sprzedażowy jako narzędzie samorozwoju – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	22-07-2026	10:15	11:00	00:45
25 z 29 Przerwa	Marta Głowacka	22-07-2026	11:00	11:15	00:15
26 z 29 Model elastycznego i odpornego przedsiębiorstwa – podejście systemowe – rozmowa na żywo	Marta Głowacka	22-07-2026	11:15	12:00	00:45
27 z 29 Symulacje: trudne rozmowy z klientem, reakcje na obiekcje, budowanie zaufania + symulacje wdrożeniowe – ćwiczenia	Marta Głowacka	22-07-2026	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>28 z 29</span> Wdrażanie relacyjnych strategii w środowisku pracy – plan działania + mapa zasobów osobistych – ćwiczenia	Marta Głowacka	22-07-2026	12:45	13:30	00:45
<span>29 z 29</span> Test wiedzy – walidacja efektów uczenia się	-	22-07-2026	13:30	14:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 500,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	211,54 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	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 przed szkoleniem, drogą mailową, materiały szkoleniowe obejmujące: prezentację zawierającą wprowadzenie teoretyczne do omawianych zagadnień, testy sprawdzające wiedzę oraz ćwiczenia praktyczne umożliwiające utrwalenie materiału.

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 najzwyklejszym 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;

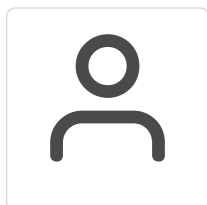
Program darmowy.

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](mailto:a.blazejczyk@zetom.eu)

**Telefon** (+48) 734 179 197