



Insurance Pro 4.0

Numer usługi 2026/05/05/195455/3539237

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto





120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

DOMINIK DORAWA
UBEZPIECZA

Brak ocen dla tego dostawcy

 Usługa szkoleniowa mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) Zajęcia grupowe 36:00 h 15.06.2026 do 15.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

- **Osoby fizyczne wchodzące do zawodu:** początkujący agenci (0–12 miesięcy doświadczenia), studenci kierunków ekonomicznych oraz osoby przebranżawiające się.

- **MŚP i multiagencje:** lokalne agencje ubezpieczeniowe i biura doradcze potrzebujące standaryzowanego wdrożenia pracowników.

- **Pracownicy call center i działów sprzedaży:** osoby chcące uzupełnić kwalifikacje o compliance i sprzedaż ubezpieczeń.

- **Brokerzy i przedsiębiorcy:** podmioty rozwijające ofertę o produkty ubezpieczeniowe w modelu zdalnym.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

14-06-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

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

- Zwiększenie kompetencji w zakresie analizy potrzeb klienta i doboru produktów ubezpieczeniowych.
- Przygotowanie do prowadzenia rozmów sprzedażowych i obsługi posprzedażowej zgodnie z regulacjami IDD/KYC/AML/RODO.
- Nabycie umiejętności modelowania procesów w BPMN 2.0 oraz uruchamiania automatyzacji workflow typu low-code (CAPB) wspierających pracę agenta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia podstawowe pojęcia i ramy prawne (IDD, KYC/AML, RODO)	Uczestnik poprawnie identyfikuje obowiązki informacyjne agenta i zasady retencji danych.	Analiza dowodów i deklaracji
Prowadzi rozmowę potrzeb klienta i dokumentuje wyniki. Dobiera wariant produktu do profilu ryzyka i uzasadnia wybór.	Formularz potrzeb jest wypełniony kompletnie i zgodnie ze stanem faktycznym klienta Wybrany produkt (majątkowy/życie) odpowiada zdiagnozowanym potrzebom i wyłączeniom w OWU.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Wywiad swobodny
Prowadzi rozmowę sprzedażową i radzi sobie z obiekcjami	Uczestnik stosuje strukturę rozmowy i techniki domykania sprzedaży.	Analiza dowodów i deklaracji
Obsługuje proces posprzedażowy według checklisty.	Uczestnik poprawnie wykonuje kroki onboardingu polisy i obsługi wznowień.	Wywiad swobodny
Modeluje prosty proces sprzedażowo-posprzedażowy w BPMN 2.0.	Schemat procesu jest logiczny i wykorzystuje poprawne symbole notacji BPMN.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy podstawowy workflow CAPB	Prototyp automatycznie przypisuje zadanie i wysyła powiadomienie o nowym leadzie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- **Moduł 1: Branża i compliance dla początkujących** (4 h e-learning + 2 h live) – rynek, IDD, KYC, AML i RODO w praktyce.
- **Moduł 2: Analiza potrzeb i dobór produktu** (6 h e-learning + 2 h live) – profil ryzyka, wywiad potrzeb, OWU, cross i up-selling.
- **Moduł 3: Rozmowa sprzedażowa i negocjacje start** (6 h e-learning + 4 h live) – struktura rozmowy, obiekcje i etyka.
- **Moduł 4: Posprzedaż i retencja** (4 h e-learning + 2 h live) – onboarding polisy, płatności, reklamacje i planowanie przypomnień.
- **Moduł 5: BPMN 2.0 dla początkujących** (2 h e-learning + 1 h live) – notacja i modelowanie procesów sprzedażowych.
- **Moduł 6: CAPB – workflow low-code na start** (2 h e-learning + 1 h live) – tworzenie formularzy leadów i automatycznych powiadomień.

Spotkania na żywo online z trenerem zaplanowano na dni 22.06.2026r., 29.06.2026r., 06.07.2026r., 13.07.2026r. Przed spotkaniami na żywo, uczestnicy realizują część asynchroniczną na platformie, która obejmuje moduły e-learningowe, samodzielną pracę projektową oraz walidację końcową.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Sesja live Moduł 1: Branża i compliance dla początkujących h– rynek, IDD, KYC, AML i RODO w praktyce	Zajęcia	Dominik Dorawa	22-06-2026	09:30	11:00	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	22-06-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Sesja live Moduł 2: Analiza potrzeb i dobór produktu – profil ryzyka, wywiad potrzeb, OWU, cross i up-selling	Zajęcia	Dominik Dorawa	22-06-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 -	Przerwa	-	22-06-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Sesja live Moduł 2: Analiza potrzeb i dobór produktu – profil ryzyka, wywiad potrzeb, OWU, cross i up-selling	Zajęcia	Dominik Dorawa	22-06-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 Sesja live Moduł 3: Rozmowa sprzedażowa i negocjacje – struktura rozmowy, obiekcje i etyka	Zajęcia	Dominik Dorawa	29-06-2026	09:00	12:00	03:00
7 z 15 -	Przerwa	-	29-06-2026	12:00	12:30	00:30
8 z 15 Sesja live Moduł 3: Rozmowa sprzedażowa i negocjacje – struktura rozmowy, obiekcje i etyka	Zajęcia	Dominik Dorawa	29-06-2026	13:00	14:15	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Moduł 4: Posprzedaż i retencja – onboarding polisy, płatności, reklamacje i planowanie przypomnień	Zajęcia	Dominik Dorawa	06-07-2026	09:00	12:00	03:00
10 z 15 -	Przerwa	-	06-07-2026	12:00	13:00	01:00
11 z 15 Moduł 4: Posprzedaż i retencja – onboarding polisy, płatności, reklamacje i planowanie przypomnień	Zajęcia	Dominik Dorawa	06-07-2026	13:00	14:45	01:45
12 z 15 Moduł 5: BPMN 2.0 dla początkujących – notacja i modelowanie procesów sprzedażowych.	Zajęcia	Dominik Dorawa	13-07-2026	09:30	10:30	01:00
13 z 15 -	Przerwa	-	13-07-2026	10:30	11:30	01:00
14 z 15 Moduł 6: CAPB – workflow low-code na start – tworzenie formularzy leadów i automatycznych powiadomień	Zajęcia	Dominik Dorawa	13-07-2026	11:30	16:30	05:00
15 z 15 -	Walidacja	-	13-07-2026	17:00	18:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	28:15

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	11:45
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:30
w tym liczba godzin zdalnych	12:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	33:00

Cennik

Cennik

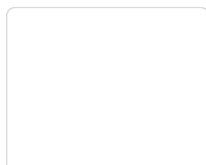
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 320,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	36:00
w tym liczba godzin zdalnych	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dominik Dorawa



Absolwent Olsztyńskiej Szkoły Wyższej na kierunku Zdrowie Publiczne, którą ze stopniem naukowym licencjat ukończył w 2009 roku.

Doświadczenie zawodowe :

04.2007 - 06.2007 PZU Życie SA w Olsztynie Specjalista Administracyjny

07.2007 - 01.2008 PZU Życie SA w Olsztynie Doradca Finansowy

01.2008 – 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie

Menedżer Zespołu Sprzedażowego

09.2012 – obecnie Compensa TU SA VIG

Menedżer Grupy Agentów

Doświadczenie w szkoleniach :

Przez ostatnie 8 lat nieprzerwanie prowadził szkolenia na zlecenie innych firm szkoleniowych.

Łączna ilość godzin szkoleniowych, w których występował jako prelegent wynosi: 480.

Główne specjalizacje :

- techniki sprzedaży,
- promocja własnej firmy
- motywacyjne szkolenia
- zarządzanie biznesem
- organizacja czasu pracy
- relacje z klientem
- relacje i współpraca w firmie
- sztuczna inteligencja w biznesie
- ekologia i ochrona środowiska

Posiada certyfikaty :

- licencja pośrednika ubezpieczeniowego
- certyfikat najlepszego menadżera sprzedaży w firmie Compensa w 2019 roku,
- certyfikat trener/ szkoleniowca
- specjalista d.s ekologii i ochrony środowiska

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały: skrypty PDF, karty pracy, szablony BPMN-lite, checklisty wdrożeniowe, mini-poradniki narzędzi, quizy.

Warunki uczestnictwa: podstawowa obsługa komputera; doświadczenie w prowadzeniu działalności/organizacji – rekomendowane, nieobowiązkowe.

Warunki uczestnictwa

Podstawowa obsługa komputera; doświadczenie w prowadzeniu działalności/organizacji – rekomendowane, nieobowiązkowe.

Informacje dodatkowe

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji pełnej Edu Narzędzia zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23.

Warunki techniczne

- **Platforma LMS (SaaS):** Dostępna 24/7, obsługująca min. 50 użytkowników jednocześnie.
- **Moduł modelowania:** Narzędzia wspierające notację BPMN 2.0 zintegrowane z edukacją.
- **Środowisko CAPB:** Dostęp do narzędzi typu low-code do budowy workflow.
- **Komunikacja i multimedia:** Urządzenie z dostępem do internetu, kamerą i mikrofonem do sesji live (warsztaty online).
- **E-administracja:** System obsługujący rekrutację on-line, e-płatności oraz automatyczne generowanie certyfikatów i mikro-odznak.

Kontakt



DOMINIK DORAWA

E-mail dominik.dorawa@o2.pl

Telefon (+48) 661 542 299