



Odnawialne Źródła Energii - Techniki, Sprzedaż i Prawidłowy dobór Produktów OZE - szkolenie kończące się egzaminem

Numer usługi 2026/05/20/145274/3573149

4 268,10 PLN brutto
3 470,00 PLN netto
266,76 PLN brutto/h
216,88 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

YOURSKILLUP.PL
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

387 ocen

- 📍 Katowice
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 11.07.2026 do 17.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana do osób dorosłych, którzy z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje/umiejętności lub nabyć nowe w zakresie Techniki, sprzedaży i doboru produktów OZE. Przede wszystkim usługa skierowana jest do osób pracujących lub nie pracujących m.in tj.

1. Pracownicy działów sprzedaży,
2. Pracownicy innych branż, którzy chcą zmienić zawód
3. Absolwenci szkół wchodzący na rynek pracy i rozpoczynający swoją karierę zawodową,
4. Osoby bierne zawodowo, które planują powrócić na rynek pracy lub podjąć pracę

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

10-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych skierowanych do różnego typu klienta oraz do samodzielnego doboru i sprzedaży produktów OZE z wykorzystaniem odpowiednio dobranych technik oraz promując zrównoważoną energię podkreślając znaczenie zrównoważonego rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje typy produktów OZE	Charakteryzuje i rozróżnia typy OZE fotowoltaika, pomy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii	Test teoretyczny
Monitoruje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z OZE	Analiza dowodów i deklaracji
	Promuje zrównoważoną energię podkreślając znaczenie zrównoważonego rozwoju	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje rynek konsumencki i biznesowy wspierając zieloną gospodarkę	Omawia różnice między rynkiem konsumenckim a biznesowym	Test teoretyczny
Buduje relacje z klientem	Stosuje techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania z klientami	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje i Rozróżnia techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE	Rozróżnia techniki sprzedażowe produktów OZE	Test teoretyczny
Definiuje strategie negocjacyjne	Omawia strategie negocjacyjne	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy obiekcji	Omawia strategie związane z obiekcjami klientów	Test teoretyczny
Prezentuje produkty OZE	Opracowuje spersonalizowane prezentacje dla różnych grup klientów uwzględniając wyzwania środowiskowe i społeczne	Analiza dowodów i deklaracji
Monitoruje korzyści ekologiczne , ekonomiczne, technologiczne z Odnawialnych Źródeł Energii	Planuje korzyści ekologiczne, ekonomiczne, technologiczne z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii	Analiza dowodów i deklaracji
Dopasowuje odpowiednie produkty OZE dla klientów	Stosuje techniki analizy potrzeb klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje systemy OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości	Przedstawia elementy programu do projektowania systemów OZE	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Program

Szkolenie powiązane jest z obszarami i grupami technologii wskazanymi w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 oraz Programie Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2019-2030 tj. "**Technologie dla Energetyki**" oraz wykazem przykładowych zielonych umiejętności opracowanych przez KE w ramach kwalifikacji ESCO

Uczestnik szkolenia nabyte zielone i cyfrowe kompetencje m.in. tj.

- obszar technologiczny: technologie dla Energetyki - wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych i poprawa efektywności pozyskiwania energii OZE
- promować zrównoważoną energię
- Angażuje innych w zachowania przyjazne dla środowiska,
- Promuje odpowiedzialne zachowania konsumenckie i świadomość środowiskową
- Dostosowuje umiejętności do rynku pracy dotyczące transformacji ekologicznej.

Warunki organizacyjne:

Podczas wykonywania zadań praktycznych Uczestnicy zostaną podzieleni na grupy 6-osobowe w przypadku mniejszej grupy szkoleniowej Trener przed rozpoczęciem zajęć podzieli na mniejsze grupy odpowiadające ogólnej liczbie uczestników np.: 2osobowe / 3osobowe/ 4osobowe. Na szkoleniu będą wykonywane praktyczne zadania, które polegać będą m.in na wykonywaniu koncepcji systemów fotowoltaicznych a także dobierania mocy źródła ogrzewania budynku - do wykonania tych zadań uczestnicy będą potrzebować urządzeń mobilnych, aby skorzystać z aplikacji tj. ciepło.app i EasySolar.app

Godziny realizacji szkolenia

1. **Szkolenie trwa 16** godzin zegarowych

- w tym 12 godzin teoretycznych i 4 godzin praktycznych.
- Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w **standardzie MY PERSONALITY SKILLS®** potwierdzająca nabycie kwalifikacji

Po pozytywnej weryfikacji egzaminu uczestnik otrzymuje certyfikat.

Uwaga! Czas oczekiwania na wydanie certyfikatu potwierdzającego nabycie kwalifikacji zostało wliczone w czas trwania usługi (5 dni robocze)

Certyfikat :

- w pierwszej kolejności wydawany jest w wersji elektronicznej,
- w kolejnych dniach roboczych certyfikat w wersji papierowej wysyłany jest pocztą tradycyjną na adres uczestnika .

Program szkolenia obejmuje następujący zakres tematyczny:

Wprowadzenie do produktów OZE

- Wprowadzenie do tematyki - pre test
- Przedstawienie celów i oczekiwań szkolenia.
- Omówienie znaczenia energii odnawialnej i jej roli w dzisiejszym świecie.

Zrozumienie produktów OZE

- Prezentacja różnych typów produktów, takich jak fotowoltaika, pompy ciepła, magazyny energii i turbiny wiatrowe.
- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE.

Rozumienie rynku i klientów z uwzględnieniem regionalnych wyzwań ekologicznych - transformacja energetyczna Śląska

- Analiza trendów rynkowych w sektorze OZE.
- Identyfikacja potencjalnych klientów i ich potrzeb.
- Wyjaśnienie różnic między rynkiem konsumenckim a rynkiem biznesowym.

Techniki sprzedaży produktów OZE

- Budowanie zaufania i relacji z klientem:
- Techniki budowania pozytywnego wrażenia i zaufania.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami.
- Wykorzystanie referencji i rekomendacji klientów.

Prezentacja produktów OZE:

- Opracowanie spersonalizowanych prezentacji dla różnych grup klientów- case study
- Wykorzystanie danych i analiz do podkreślenia korzyści produktów - praca w grupach
- Demonstracja produktów i praktyczne wskazówki dotyczące ich prezentacji.

Techniki negocjacyjne i zarządzanie obiekcjami

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży OZE:
- Strategie negocjacyjne oparte na wartości produktów.
- Praktyczne ćwiczenia negocjacyjne w scenariuszach sprzedaży OZE-wyzwania środowiskowe i społeczne. – wykład, praca w grupach
- Zasady negocjacji cen i warunków umowy.

Zarządzanie obiekcjami klientów:

- Identyfikacja typowych obiekcji wobec produktów OZE.
- Praktyczne strategie radzenia sobie z obiekcjami i wyjaśniania wątpliwości klientów.
- Trening sytuacyjny w pokonywaniu różnych rodzajów obiekcji.

Doskonalenie umiejętności

- Indywidualne sesje coachingowe.
- Analiza przypadków sprzedażowych związanych z produktami OZE.
- Ocena postępów i ustalanie celów rozwojowych.
- Dyskusja na temat praktycznych działań, które uczestnicy mogą podjąć po szkoleniu, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży produktów OZE.
- Motywacja do ciągłego doskonalenia się w obszarze sprzedaży produktów OZE.

Energia odnawialna

- Wprowadzenie do energii odnawialnej.
- Omówienie różnych rodzajów OZE: fotowoltaika, pompy ciepła, turbiny wiatrowe, magazyny energii etc.

- Analiza korzyści ekologicznych, ekonomicznych i technologicznych wynikających z wykorzystania OZE. - promowanie ekologii - case study

Techniki sprzedaży w branży OZE

- Rozumienie rynku i klientów w branży OZE.
- Budowanie zaufania i relacji z klientem.
- Techniki prezentacji produktów OZE.
- Negocjacje cen i warunków umowy w kontekście OZE.

Omówienie charakterystyki energetycznej + audyt energetyczny

Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów

- Techniki analizy potrzeb klienta.
- Dopasowanie produktów OZE do indywidualnych wymagań i budżetu klienta.
- Omówienie różnic między różnymi typami paneli słonecznych, pompami ciepła, turbinami wiatrowymi itp.
- Wskazówki dotyczące projektowania systemów OZE dla różnych typów budynków i nieruchomości.

Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE Podkreślenie znaczenia zrównoważonego rozwoju w kontekście globalnych wyzwań środowiskowych i społecznych – wykład, praca w grupach

- Praktyczne ćwiczenia w zakresie prezentacji produktów i negocjacji.
- Studium przypadków sprzedaży produktów OZE.
- Doskonalenie umiejętności słuchania i rozumienia potrzeb klienta.
- Dyskusja na temat najnowszych trendów i technologii w branży OZE.

Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia

Walidacja

Podczas szkolenia będą zapewnione ćwiczenia praktyczne, symulacje sprzedażowe oraz możliwość udziału w grupowych dyskusjach, aby uczestnicy mogli aktywnie uczestniczyć w procesie uczenia się i wymiany doświadczeń.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 24

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Wprowadzenie do produktów OZE. Pre test	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	08:00	08:20	00:20
2 z 24 Zrozumienie produktów OZE	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	08:20	09:00	00:40
3 z 24 -	Przerwa	-	11-07-2026	09:00	09:10	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 24 Rozumienie rynku i klientów z uwzględnieniem regionalnych wyzwań ekologicznych - transformacja energetyczna Śląska	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	09:10	10:10	01:00
5 z 24 -	Przerwa	-	11-07-2026	10:10	10:25	00:15
6 z 24 Techniki sprzedaży produktów OZE	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	10:25	11:10	00:45
7 z 24 Prezentacja produktów OZE	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	11:10	12:10	01:00
8 z 24 -	Przerwa	-	11-07-2026	12:10	12:30	00:20
9 z 24 Techniki negocjacyjne i zarządzanie obietcjami	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	12:30	13:30	01:00
10 z 24 Zarządzanie obietcjami klientów	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	13:30	14:30	01:00
11 z 24 -	Przerwa	-	11-07-2026	14:30	14:45	00:15
12 z 24 Doskonalenie umiejętności	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 24 Energia odnawialna - korzyści wynikające z wykorzystania OZE. - promowanie ekologii - case study	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	11-07-2026	15:15	16:00	00:45
14 z 24 Techniki sprzedaży w branży OZE	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	08:00	09:00	01:00
15 z 24 Omówienie charakterystyki energetycznej + audyt energetyczny	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	09:00	10:00	01:00
16 z 24 -	Przerwa	-	12-07-2026	10:00	10:10	00:10
17 z 24 Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	10:10	11:10	01:00
18 z 24 -	Przerwa	-	12-07-2026	11:10	11:20	00:10
19 z 24 Wybór odpowiednich produktów OZE dla klientów_ciąg dalszy	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	11:20	12:20	01:00
20 z 24 -	Przerwa	-	12-07-2026	12:20	12:50	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 24 Praktyczne aspekty sprzedaży i doboru produktów OZE Podkreślenie znaczenia zrównoważonego rozwoju w kontekście globalnych wyzwań środowiskowych i społecznych. – wykład, praca w grupach	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	12:50	14:20	01:30
22 z 24 Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia	Zajęcia	Adrian Iwaniuk	12-07-2026	14:20	14:50	00:30
23 z 24 -	Przerwa	-	12-07-2026	14:50	15:00	00:10
24 z 24 -	Walidacja	-	12-07-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub

przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

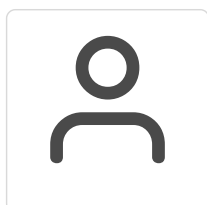
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 268,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 470,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	266,76 PLN
Koszt osobogodziny netto	216,88 PLN
W tym koszt walidacji brutto	73,80 PLN
W tym koszt walidacji netto	60,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	547,35 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	445,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Iwaniuk

Od 2017r. prowadzi szkolenia na temat produktów energetycznych, od 2020r. na temat OZE. Urodzony Handlowiec, Menedżer i Specjalista ds. Rekrutacji. Swoją przygodę ze sprzedażą rozpoczął już w 2017 w GMH. Wielokrotnie nagradzany za bardzo wysokie wyniki sprzedaży i profesjonalną obsługę klienta, pełnił również funkcję Menedżera i Trenera Sprzedaży. Umiejętności oraz doświadczenie zdobyte w tych latach okazały się ogromnym atutem i przepustką do kolejnych

wyzwań związanych tym razem z demonopolizacją rynku energetycznego. W 2018 r. założył swoją pierwszą działalność i rozpoczął pracę w firmie Instytut Nowoczesnych Technologii gdzie początkowo pełnił funkcję Menedżera oddziału oraz budowaniem struktur sprzedażowych na rynku klienta indywidualnego oraz biznesowego na obszarach województw: Warmińsko Mazurskie, Podlaskie, Lubelskie, Kujawsko-Pomorskie. dla firmy : Fortum, HEG, gdzie odpowiadał za sprzedaż w kanałach dystrybucji: D2D, B2B. Od lipca 2019 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Sprzedaży w Enrex Energy sp. z o.o. W 2020 nawiązał współpracę w Firmie PGEOZE PV i objął stanowisko Dyrektora ds. Sprzedaży, w której zajmował się budowaniem struktur sprzedażowych na rynku klienta indywidualnego oraz biznesowego z rynku OZE. Od Października 2021 r. pełni funkcję Dyrektora zarządzającego w Członka Zarządu Centrum Usług Wspólnych Energia i Ciepło P.S.A. a od 2024r. Członka Zarządu Centrum Usług Wspólnych Energia i Ciepło P.S.A.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty szkoleniowe, prezentacje

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Szkolenie kończy się egzaminem w **standardzie MY PERSONALITY SKILLS®** - instytucją prowadząca walidację i certyfikację jest Fundacja My Personality Skills

Uwaga

W przypadku korzystania z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje zwolnienie z podatku VAT

Podstawa zwolnienia z VAT:

§ 3 ust.1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień. **(Dz.U. 2025 poz. 832)**

Adres

al. Aleja Wojciecha Korfanteo 138A

40-156 Katowice

woj. śląskie

PIĘTRO 7

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Alicja Wal



E-mail alicja.wal@yourskillup.pl

Telefon (+48) 506 668 408