



## Operator kombajnów zbożowych w działalności usługowej

Numer usługi 2026/05/26/7392/3585906

3 920,00 PLN brutto  
3 920,00 PLN netto  
70,95 PLN brutto/h  
70,95 PLN netto/h  
71,43 PLN cena rynkowa ⓘ

Zakład

Doskonalenia

Zawodowego

★★★★★ 4,7 / 5

5 318 ocen

📍 Objezierze

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe z praktyką indywidualną

🕒 55:15 h

📅 06.07.2026 do 17.07.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Ekologia i rolnictwo / Rolnictwo

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą uzyskać kwalifikacje do samodzielnej obsługi i pracy kombajnami zbożowymi, w szczególności:

- pracowników i właścicieli gospodarstw rolnych,
- pracowników przedsiębiorstw usługowych świadczących usługi w zakresie zbioru zbóż,
- osób zatrudnionych w podmiotach prowadzących działalność w zakresie produkcji rolnej,
- osób planujących podjęcie pracy jako operator kombajnu zbożowego.

Wymagania wstępne: ukończone 18 lat, brak przeciwwskazań zdrowotnych do obsługi maszyn rolniczych.

**Minimalna liczba uczestników**

3

**Maksymalna liczba uczestników**

15

**Data zakończenia rekrutacji**

05-07-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**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

Celem edukacyjnym szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do bezpiecznej, efektywnej i zgodnej z przepisami eksploatacji kombajnów zbożowych, obejmującej zarówno obsługę techniczną, jak i praktyczne umiejętności pracy podczas zbioru. Umiejętności z zakresu profesjonalnej obsługi klienta pozwolą skuteczniej komunikować się z kontrahentami, lepiej rozpoznawać ich potrzeby, budować długotrwałe relacje biznesowe oraz sprawniej rozwiązywać sytuacje problemowe.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Obszar wiedzy</b> Uczestnik po ukończeniu szkolenia:</p> <p>Opisuje budowę i zasady działania silników spalinowych stosowanych w kombajnach zbożowych. Charakteryzuje budowę i zasadę działania zespołu żniwnego, młocarni oraz układu hydraulicznego. Wymienia i opisuje mechanizmy napędowe kombajnu oraz zasady ich obsługi. Wskazuje zasady bezpieczeństwa pracy, przepisy przeciwpożarowe oraz przepisy o ruchu kombajnów na drogach publicznych. Opisuje metody organizacji pracy podczas zbioru zbóż i zasady współpracy z transportem.</p>	<p>w1: opisuje budowę kombajnu zbożowego i jego głównych podzespołów w2: wykonuje regulacje zespołu żniwnego i młocarni w3: samodzielnie uruchamia i prowadzi kombajn zbożowy w warunkach polowych w4: przeprowadza przegląd techniczny i konserwację kombajnu w5: stosuje zasady BHP i przepisy przeciwpożarowe podczas pracy kombajnem w6: organizuje pracę podczas zbioru zbóż we współpracy z transportem w7: porusza się kombajnem po drogach publicznych zgodnie z przepisami</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>Obszar umiejętności</b> Uczestnik po ukończeniu szkolenia:</p> <p>Uruchamia, prowadzi i manewruje kombajnem zbożowym w warunkach polowych. Wykonuje regulacje zespołu żniwnego, bębna młocącego, klepiska i układu separacji w zależności od warunków i rodzaju zbieranego zboża. Przeprowadza przeglądy techniczne, bieżącą konserwację i przygotowuje kombajn do sezonu i transportu. Diagnostuje podstawowe usterki i podejmuje działania naprawcze. Organizuje pracę podczas zbioru zbóż, planuje trasy przejazdów i współpracuje z transportem.</p>	<p>w1: opisuje budowę kombajnu zbożowego i jego głównych podzespołów w2: wykonuje regulacje zespołu żniwnego i młocarni w3: samodzielnie uruchamia i prowadzi kombajn zbożowy w warunkach polowych w4: przeprowadza przegląd techniczny i konserwację kombajnu w5: stosuje zasady BHP i przepisy przeciwpożarowe podczas pracy kombajnem w6: organizuje pracę podczas zbioru zbóż we współpracy z transportem w7: porusza się kombajnem po drogach publicznych zgodnie z przepisami</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Obszar kompetencji społecznych Uczestnik po ukończeniu szkolenia:</p> <p>Stosuje zasady bezpiecznej pracy przy obsłudze kombajnu i przestrzega przepisów BHP.</p> <p>Współpracuje z zespołem żniwnym (kierowcy, pomocnicy) w sposób zorganizowany i odpowiedzialny.</p> <p>Podejmuje świadome decyzje dotyczące eksploatacji maszyny z uwzględnieniem bezpieczeństwa osób i mienia.</p> <p>Reaguje prawidłowo w sytuacjach awaryjnych i zagrożeniach (pożar, awaria, wypadek).</p>	<p>w1: opisuje budowę kombajnu zbożowego i jego głównych podzespołów</p> <p>w2: wykonuje regulacje zespołu żniwnego i młocarni</p> <p>w3: samodzielnie uruchamia i prowadzi kombajn zbożowy w warunkach polowych</p> <p>w4: przeprowadza przegląd techniczny i konserwację kombajnu</p> <p>w5: stosuje zasady BHP i przepisy przeciwpożarowe podczas pracy kombajnem</p> <p>w6: organizuje pracę podczas zbioru zbóż we współpracy z transportem</p> <p>w7: porusza się kombajnem po drogach publicznych zgodnie z przepisami</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W zakresie obsługi klienta: Uczestnik po ukończeniu modułu:</p> <p>Nawiązuje kontakt z klientem – stosuje zasady budowania relacji, dba o wizerunek sprzedawcy i tworzy komunikaty dostosowane do sytuacji. Identyfikuje potrzeby klienta – wykorzystuje technikę aktywnego słuchania, formułuje pytania otwarte i pogłębiające, weryfikuje zrozumienie potrzeb za pomocą parafrazy. Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta – dobiera usługę lub towar do potrzeb, komunikuje korzyści, uzasadnia cenę, reaguje na wątpliwości i formułuje propozycje poszerzenia zakupu. Finalizuje transakcję sprzedażową – stosuje scenariusze zamknięcia sprzedaży i informuje klienta o możliwości dalszych kontaktów. Prowadzi obsługę posprzedażową – podtrzymuje relacje z klientem, zna regulacje dotyczące reklamacji, zwrotów i wymiany towarów, realizuje procedury reklamacyjne. Monitoruje ilość i jakość oferowanych towarów i usług – ocenia jakość według ustalonych kryteriów i realizuje proces zaopatrzenia. Ekspozuje towary i materiały promocyjne – stosuje zasady przechowywania, rozmieszczania i ekspozycji w punkcie handlowym. Raportuje sprzedaż i prowadzi dokumentację sprzedażową – dokumentuje stan magazynu, dostawy i utargi, obsługuje urządzenia techniczne, stosuje przepisy dotyczące odpowiedzialności finansowej, BHP i ochrony danych.</p>	<p>Wyjaśnia pojęcie orientacji na klienta. Wymienia zasady nawiązywania kontaktu z klientem i ilustruje je przykładami. Omawia wpływ wizerunku sprzedawcy na budowanie relacji z klientem. Przytacza przykłady niedopuszczalnych oraz właściwych zachowań sprzedawcy podczas rozmowy handlowej. Tworzy komunikaty skierowane do klienta dostosowane do sytuacji. Wyjaśnia znaczenie stosowania techniki aktywnego słuchania. Formułuje pytania otwarte służące rozpoznaniu potrzeb klienta. Formułuje pytania pogłębiające dotyczące potrzeb klienta. Weryfikuje stopień zrozumienia potrzeb klienta, wykorzystując parafrazę. Dobiera usługę lub towar i sposób ich prezentacji do zidentyfikowanych oczekiwań klienta. Wyjaśnia znaczenie komunikowania korzyści płynących z poszczególnych cech oferty. Uzasadnia cenę usługi lub towaru, odwołując się do właściwości oferty oraz realiów rynku. Formułuje pytania służące poznaniu opinii klienta na temat oferty. Omawia sposoby reakcji na potencjalne wątpliwości klienta. Wymienia powody poszerzenia sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>Formułuje propozycję poszerzenia zakupu, posługując się językiem korzyści.</p> <p>Omawia scenariusze zamknięcia sprzedaży.</p> <p>Informuje klienta o możliwości dalszych kontaktów związanych z nabytym towarem lub usługą.</p> <p>Omawia sposoby podtrzymywania relacji z klientem po sfinalizowaniu transakcji.</p> <p>Wymienia regulacje prawne dotyczące reklamacji, zwrotów i wymiany towarów (forma, terminy, konsekwencje).</p> <p>Realizuje procedury reklamacyjne zgodnie z prawem oraz standardem postępowania w organizacji.</p> <p>Wyjaśnia znaczenie monitorowania ilości i jakości towarów dla procesu sprzedaży i zaopatrzenia.</p> <p>Wymienia kryteria oceny jakości towarów (stan opakowań, data ważności, wygląd, kompletność, warunki przechowywania).</p> <p>Wymienia etapy procesu zaopatrzenia zgodnie z procedurą organizacji.</p> <p>Omawia zasady przechowywania i rozmieszczania towarów w magazynie i sali sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Wymienia zasady ekspozycji towarów, w tym ekspozycji ceny.</p> <p>Uzasadnia potrzebę dbałości o czystość sali sprzedażowej i estetyczny wygląd ekspozycji.</p> <p>Omawia zasady ekspozycji materiałów promocyjnych.</p> <p>Opisuje sposoby dokumentowania stanu magazynu, dostaw oraz utargów zgodnie z wytycznymi organizacji i przepisami prawa.</p> <p>Wyjaśnia znaczenie raportowania sprzedaży (raporty dobowe, miesięczne, konwersja, średnia wartość paragonu).</p> <p>Omawia zastosowanie urządzeń technicznych na stanowisku pracy (kasa fiskalna, komputer, terminal, systemy zabezpieczeń).</p> <p>Wymienia przepisy prawa dotyczące odpowiedzialności finansowej, zasad BHP i przechowywania danych osobowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

<b>Kwalifikacje</b>	Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca
<b>Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK</b>	12639
<b>Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację</b>	Krajowe Centrum Akredytacji
<b>Nazwa Podmiotu certyfikującego</b>	Związek ZDZ Oddział w Warszawie - Krajowe Centrum Akredytacji kca.edu.pl

## Program

### SESJA 1 – Budowa kombajnu (8h)

1. Budowa i zasady obsługi silników spalinowych – 3h Elementy konstrukcyjne silników spalinowych stosowanych w kombajnach zbożowych. Układy zasilania, smarowania i chłodzenia. Zasady prawidłowej eksploatacji i bieżącej konserwacji silnika. Diagnostyka typowych objawów nieprawidłowej pracy silnika.
2. Zespół żniwny – 3h Budowa, działanie i regulacja zespołów tnących (kosa, palce tnące, listwy nożowe). Podajniki i przenośniki materiału roślinnego. Zasady ustawiania wysokości cięcia i szerokości roboczej. Dobór parametrów zespołu żniwnego do warunków polowych i rodzaju zboża.
3. Budowa i zasada działania układu hydraulicznego – 2h Obsługa i konserwacja podzespołów hydraulicznych kombajnu. Pompy, siłowniki, rozdzielacze. Bezpieczeństwo pracy przy ciśnieniach roboczych. Diagnostyka szczelności i typowych usterek układu hydraulicznego.

### SESJA 2 – Zespoły robocze i napędy (8h)

1. Młocarnia kombajnu – 3h Zasada działania młocarni. Regulacja bębna młocącego i klepiska. Układ separacji (wyrząsacze, sita, wentylator czyszczący). Wpływ ustawień na jakość omłotu i straty ziarna. Praktyczna analiza przyczyn nadmiernych strat i sposoby ich eliminacji.
2. Mechanizmy napędów – 2h Układ przeniesienia napędu w kombajnie zbożowym. Paski klinowe, łańcuchy, przekładnie i sprzęgła. Zasady obsługi, napinania i wymiany elementów napędowych. Kontrola zużycia i harmonogram wymiany podzespołów.
3. Wyposażenie dodatkowe kombajnu – 2h Systemy pomiarowe, elektroniczne i sterujące wspomagające efektywność zbioru. Monitory strat ziarna, czujniki wilgotności, systemy GPS/nawigacji. Kalibracja i interpretacja wskazań systemów pokładowych.
4. Technika pracy kombajnem – 1h Metody prowadzenia kombajnu podczas zbioru różnych gatunków zbóż. Regulacja parametrów pracy w zależności od warunków polowych i rodzaju zboża.

### SESJA 3 – Eksploatacja i przepisy (8h)

1. Obsługa techniczna kombajnu – 3h Przeglądy techniczne i regulacje. Konserwacja po zakończeniu sezonu żniwnego. Przygotowanie kombajnu do transportu drogowego. Diagnostyka podstawowych usterek. Prowadzenie dokumentacji przeglądów i napraw.
2. Organizacja pracy podczas zbioru zbóż kombajnami – 3h Planowanie pracy w polu, współpraca z transportem (przyczepy, samochody ciężarowe). Utrzymanie ciągłości procesu zbioru. Optymalizacja wydajności pracy. Koordynacja pracy wielu maszyn na jednym polu. Ocena dojrzałości zboża i podejmowanie decyzji o rozpoczęciu zbioru.
3. Przepisy przeciwpożarowe i bezpieczeństwa pracy – 2h Zagrożenia związane z eksploatacją kombajnów zbożowych (pożar, pochwylenie, zgniecenie). Środki zapobiegawcze, wyposażenie gaśnicze. Zasady postępowania w sytuacjach awaryjnych. Pierwsza pomoc przy wypadkach z udziałem maszyn rolniczych.

### SESJA 4 – Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym (8h)

1. Nawiązywanie kontaktu i identyfikacja potrzeb klienta – 2h Pojęcie orientacji na klienta. Zasady nawiązywania kontaktu z klientem. Wizerunek sprzedawcy. Technika aktywnego słuchania. Formułowanie pytań otwartych i pogłębiających. Stosowanie parafrazy do weryfikacji zrozumienia potrzeb.

2. Prezentacja oferty i finalizacja transakcji – 2h Dobór usługi lub towaru do potrzeb klienta. Komunikowanie korzyści (język korzyści). Uzasadnianie ceny w odniesieniu do właściwości oferty i realiów rynku. Reagowanie na wątpliwości klienta. Poszerzanie sprzedaży. Scenariusze zamknięcia sprzedaży.
3. Obsługa posprzedażowa, reklamacje i podtrzymywanie relacji – 2h Sposoby podtrzymywania relacji z klientem po sfinalizowaniu transakcji. Regulacje prawne dotyczące reklamacji, zwrotów i wymiany towarów (forma, terminy, konsekwencje). Realizacja procedur reklamacyjnych zgodnie z prawem i standardami organizacji.
4. Obsługa towaru i dokumentacja sprzedażowa – 2h Monitorowanie ilości i jakości towarów. Etapy procesu zaopatrzenia. Zasady ekspozycji towarów i materiałów promocyjnych. Dokumentowanie stanu magazynu, dostaw i utargów. Raportowanie sprzedaży. Obsługa urządzeń technicznych (kasa fiskalna, terminal, komputer). Przepisy dotyczące odpowiedzialności finansowej, BHP i ochrony danych osobowych.

#### SESJA 5 – Zajęcia praktyczne I (8h)

1. Przepisy o ruchu kombajnów na drogach publicznych – 1h Zasady poruszania się kombajnów po drogach publicznych. Wymagane oznakowanie, oświetlenie i wymiary. Wymagane uprawnienia kierowcy/operatora.
2. Nauka jazdy i pracy kombajnem zbożowym – ćwiczenia praktyczne – 7h Uruchamianie, kierowanie, manewrowanie. Wykonywanie zabiegów roboczych (koszenie, omłot, opróżnianie zbiornika). Praca w warunkach polowych pod nadzorem instruktora.

#### SESJA 6 – Zajęcia praktyczne II (3h)

1. Nauka jazdy i pracy kombajnem zbożowym – ćwiczenia praktyczne (cd.) – 3h Samodzielne wykonanie pełnego cyklu zbioru na wyznaczonym odcinku pola. Egzamin praktyczny.

RAZEM: 6 sesji / 43 godziny (25h teoria kombajnowa + 10h praktyka kombajnowa + 8h obsługa klienta i sprzedaż)

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 18</b> SESJA 1 – Budowa kombajnu (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	06-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 18</b> -	Przerwa	-	06-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>3 z 18</b> SESJA 1 – Budowa kombajnu (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	06-07-2026	12:15	16:00	03:45
<b>4 z 18</b> SESJA 2 – Zespoły robocze i napędy (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	08-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>5 z 18</b> -	Przerwa	-	08-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>6 z 18</b> SESJA 2 – Zespoły robocze i napędy (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	08-07-2026	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 18</b> SESJA 3 – Eksploatacja i przepisy (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	09-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>8 z 18</b> -	Przerwa	-	09-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>9 z 18</b> SESJA 3 – Eksploatacja i przepisy (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	09-07-2026	12:15	16:00	03:45
<b>10 z 18</b> SESJA 4 – Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	10-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>11 z 18</b> -	Przerwa	-	10-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>12 z 18</b> SESJA 4 – Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym (8h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	10-07-2026	12:15	16:00	03:45
<b>13 z 18</b> SESJA 5 – Zajęcia praktyczne I (8h)	Zajęcia	Roman Dawid	15-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>14 z 18</b> -	Przerwa	-	15-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>15 z 18</b> SESJA 5 – Zajęcia praktyczne I (8h)	Zajęcia	Roman Dawid	15-07-2026	12:15	16:00	03:45
<b>16 z 18</b> SESJA 6 – Zajęcia praktyczne II (3h)	Zajęcia	Marek Trzecieliński	17-07-2026	08:00	11:00	03:00
<b>17 z 18</b> -	Przerwa	-	17-07-2026	11:00	12:15	01:15
<b>18 z 18</b> -	Walidacja	-	17-07-2026	12:15	14:15	02:00

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	55:15
w tym suma godzin zajęć	36:45
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	07:30
w tym liczba godzin zajęć praktycznych indywidualnych	09:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	63:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 920,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 920,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	70,95 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	70,95 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	300,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	300,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	300,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	300,00 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi

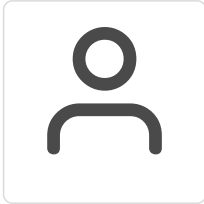
55:15

w tym liczba godzin zajęć praktycznych indywidualnych

09:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Marek Trzecieliński

Magister Pedagogiki Dorosłych, Podyplomowe studia BHP. Szkolenia w zakresie uzyskania uprawnień do obsługi urządzeń objętych dozorem technicznym jak: - urządzenia transportu bliskiego - dźwignice, wózki jezdniowe, podesty ruchome, żurawie samojezdne. Posiada 33-letnie doświadczenie jako instruktor pozaszkolnych form kształcenia ustawicznego – instruktor na kursach z zakresu obsługi urządzeń transportu bliskiego. Akredytowany wykładowca i instruktor ZDZ, specjalizujący się w szkoleniach zawodowych szeroko pojętych urządzeń technicznych w tym rolniczych. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził liczne kursy i szkolenia z zakresu zasad eksploatacji maszyn i urządzeń, bezpieczeństwa pracy oraz podstawowej diagnostyki i konserwacji sprzętu. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem zawodowym, przygotowując uczestników do samodzielnej i bezpiecznej pracy.



2 z 2

### Roman Dawid

Studia podyplomowe w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu – rachunkowość i finanse, Uniwersytet Warszawski Wydział prawa i administracji - SP podatków i prawa podatkowego wpisany na listę doradców pod nr 07417, serwisant kas fiskalnych i urządzeń komputerowych. Kursy : Profesjonalny Menadżer E-biznesu, przygotowanie pedagogiczne. Doświadczenie: Realizacja 20 kursów w ostatnich 5 latach w zakresie obsługi komputera z modułami ECDL oraz DIGCOMP (m.in. Pakiet Office, szkolenia ECDL, obsługa Internetu, obsługa komputera, e-handel, obsługa programów księgowych i sprzedażowych, podstawy księgowości z modułami ECDL). Akredytowany wykładowca ZDZ. Wieloletnie doświadczenie zawodowe i współpraca z ZDZ.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zasoby szkoleniowe:

- materiały dydaktyczne (skrypt z zakresu budowy i obsługi kombajnów zbożowych),
- prezentacje multimedialne,
- schematy techniczne kombajnów,
- instrukcje obsługi kombajnów zbożowych,
- środki ochrony indywidualnej do zajęć praktycznych,
- kombajn zbożowy do ćwiczeń praktycznych.

# Adres

Objezierze 3

64-600 Objezierze

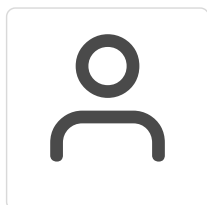
woj. wielkopolskie

Sala zlokalizowana w Zespole szkół Rolniczych w Objezierzu

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Judyta Serwecińska**

**E-mail** [judyta.serwecinska@zdz.poznan.pl](mailto:judyta.serwecinska@zdz.poznan.pl)

**Telefon** (+48) 604 401 626