



"OPTA" AGNIESZKA
MAZIARZ-LIPKA I
LILIANA WIELICZKO
SPÓŁKA JAWNA

★★★★★ 4,8 / 5

774 oceny

Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta - szkolenie

Numer usługi 2026/06/15/6054/3627936

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 48:00 h

📅 09.09.2026 do 22.10.2026

8 688,00 PLN brutto

8 688,00 PLN netto

181,00 PLN brutto/h

181,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią: • Specjaliści ds. sprzedaży B2B i B2C; • Doradcy klienta; • Przedstawiciele handlowi; • Liderzy zespołów sprzedażowych; • Osoby przygotowywane do pracy w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	08-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego prowadzenia procesów sprzedażowych poprzez rozwój umiejętności budowania relacji z klientem, diagnozy potrzeb, prezentacji wartości, prowadzenia trudnych rozmów, negocjacji oraz finalizowania sprzedaży w warunkach dużej konkurencyjności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna etapy procesu sprzedażowego.	Uczestnik poprawnie wskazuje minimum 5 etapów procesu sprzedażowego.	Test teoretyczny
Uczestnik zna techniki diagnozy potrzeb klienta (SPIN, GPCT, BANT).	Uczestnik rozpoznaje minimum 3 techniki diagnozy potrzeb.	Test teoretyczny
Uczestnik zna metody pracy z obiekcjami klienta.	Uczestnik identyfikuje minimum 3 typowe obiekcje klientów.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje co najmniej 2 sposoby reagowania na obiekcje klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową obejmującą diagnozę potrzeb klienta.	Uczestnik formułuje minimum 5 trafnych pytań diagnostycznych.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje co najmniej 2 potrzeby klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik prezentuje ofertę językiem korzyści, dopasowując argumentację do potrzeb klienta.	Uczestnik przedstawia ofertę zawierającą minimum 3 argumenty wartościowe odnoszące się bezpośrednio do potrzeb klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik we właściwy sposób reaguje na obiekcje klienta.	W symulowanej rozmowie uczestnik poprawnie stosuje minimum jedną technikę pracy z obiekcjami.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki komunikacji asertywnej w trudnych sytuacjach z klientem.	Uczestnik formułuje komunikat oparty na faktach i potrzebach w minimum jednej sytuacji problemowej.	Test teoretyczny
Uczestnik świadomie zarządza własnymi emocjami w kontakcie z klientem.	Identyfikuje własne reakcje emocjonalne.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje minimum 2 sposoby radzenia sobie z napięciem w rozmowie sprzedażowej.	Test teoretyczny
Uczestnik wykazuje postawę proaktywną w budowaniu długofalowych relacji z klientami.	Uczestnik opracowuje plan follow-up zawierający minimum 3 działania wspierające utrzymanie relacji z klientem.	Test teoretyczny
Uczestnik jest gotowy do dalszego rozwoju własnych kompetencji sprzedażowych.	Uczestnik przygotowuje indywidualny plan rozwoju zawierający minimum 2 obszary do dalszej pracy.	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna zasady budowania relacji z klientem.	Uczestnik opisuje znaczenie relacji w sprzedaży doradczej.	Test teoretyczny
Uczestnik zna zasady argumentacji opartej na wartości.	Uczestnik poprawnie odróżnia cechy produktu od korzyści dla klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik zna podstawowe strategie negocjacyjne i pojęcie BATNA.	Uczestnik opisuje co najmniej 2 strategie negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Uczestnik wyjaśnia pojęcie BATNA w kontekście rozmów handlowych.	Test teoretyczny
Uczestnik inicjuje finalizację sprzedaży.	W symulowanej rozmowie uczestnik podejmuje próbę zamknięcia sprzedaży	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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

Grupą docelową są:

- Specjaliści ds. sprzedaży B2B i B2C
- Doradcy klienta
- Przedstawiciele handlowi
- Liderzy zespołów sprzedażowych
- Osoby przygotowywane do pracy w sprzedaży

Metodologia podczas szkolenia:

Stosujemy zasadę 80:20

- 20% mini-wykładów służących jako wprowadzenie do poszczególnych bloków tematycznych
- 80% praktycznych warsztatów, a podczas nich:
 - ćwiczenia indywidualne (np. związane ze zmianą postawy),
 - odgrywanie ról, metody Dramy (np. rozmowa z podwładnym),
 - praca w grupach (np. wypracowanie rozwiązań, najlepsze praktyki),
 - testy,
 - gry.

Usługa liczona jest w godzinach dydaktycznych. **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych**. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Ramowy program szkolenia:

MODUŁ 1. Psychologia sprzedaży i autorefleksja handlowca (8 godzin)

Wstęp i test wiedzy:

- **Wprowadzenie do tematyki szkoleń**
- **Poznanie oczekiwań uczestników wobec szkolenia**
- **Diagnoza początkowa / pre-test test wiedzy** na temat procesu sprzedażowego, diagnozy potrzeb klienta, technik zadawania pytań, itp.

Zagadnienia:

- Moje mocne strony w sprzedaży
- Style sprzedaży – analiza własnego stylu
- Filtry percepcyjne klienta i sprzedawcy
- Schematy i przekonania wpływające na sprzedaż
- Zarządzanie emocjami podczas rozmów handlowych
- Budowanie rezyliencji sprzedażowej

Cele modułu:

- Podniesienie samoświadomości sposobu komunikacji
- Zrozumienie własnych „hamulców sprzedażowych”
- Utrwalanie postawy proaktywności

MODUŁ 2. Budowanie relacji i diagnoza potrzeb klienta (8 godzin)

Zagadnienia:

- 6 filarów relacji w sprzedaży
- Techniki zadawania pytań (SPIN, GPCT, BANT)
- Aktywne słuchanie w sprzedaży
- Diagnoza potrzeb jawnych i ukrytych
- Sygnały zakupowe – jak je rozpoznawać?
- Błędy w diagnozie

Cele modułu:

- Wzmocnienie umiejętności zadawania trafnych pytań
- Identyfikowanie realnych motywacji klienta
- Budowanie zaufania od pierwszego kontaktu

MODUŁ 3. Prezentacja wartości i argumentacja sprzedażowa (8 godzin)

Zagadnienia:

- Język korzyści
- Model pytanie → cecha → korzyść
- Storytelling w sprzedaży
- Prezentacja oferty w odniesieniu do różnych typów klientów
- Techniki pokazywania wartości (Value Selling)
- Prezentacja ceny – jak robić to świadomie?
- Praca na case studies

Cele modułu:

- Umiejętność atrakcyjnego przedstawiania oferty
- Dopasowanie przekazu do klienta
- Wzmocnienie pewności siebie w rozmowie ofertowej

MODUŁ 4. Obiekcje i negocjacje – od rozmowy do finalizacji (8 godzin)**Zagadnienia:**

- Typowe obiekcje („za drogo”, „muszę się zastanowić”)
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami (LAER, Sandwich, Feel–Felt–Found)
- Przygotowanie do negocjacji
- Style negocjacyjne - BATNA w sprzedaży
- Finalizacja sprzedaży – 8 metod zamykania

Cele modułu:

- Zwiększenie skuteczności w negocjacjach
- Swoboda w pracy z obiekcjami
- Umiejętność świadomego zamykania transakcji

MODUŁ 5. Trudne sytuacje i komunikacja z wymagającym klientem (8 godzin)**Zagadnienia:**

- Rodzaje trudnych klientów
- Zarządzanie emocjami klienta i własnymi
- Deeskalacja rozmów
- Asertywność w sprzedaży
- Komunikaty oparte na faktach
- Praca na nagraniach rozmów handlowych

Cele modułu:

- Wzmocnienie odporności psychicznej handlowca
- Umiejętność rozbrajania konfliktów
- Właściwe reagowanie w sytuacjach krytycznych

MODUŁ 6. Planowanie sprzedaży, follow-up i utrzymanie klientów (8 godzin)**Zagadnienia:**

- Proces zarządzania lejkiem sprzedażowym
- Planowanie celów sprzedażowych
- Follow-up – jak robić, by nie być nachalnym
- Customer Success w praktyce
- Utrzymanie klientów i rozwijanie współpracy
- Lessons Learned w sprzedaży

Test wiedzy, podsumowanie i zakończenie cyklu szkoleń:

- Post-test wiedzy, porównanie wyników z pre-testem
- Podsumowanie cyklu szkoleń, dyskusja na temat dalszych kroków
- Przygotowanie planu dalszych działań
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia

Cele modułu:

- Uporządkowanie procesu sprzedaży
- Wzmocnienie dyscypliny w monitorowaniu wyników
- Budowanie długotrwałych relacji z klientami

Organizacja walidacji:

Diagnoza początkowa / pre-test (Pozycja 1 w Harmonogramie - 45 minut): Służy zdiagnozowaniu poziomu wyjściowego wiedzy i kompetencji uczestników przed rozpoczęciem właściwych zajęć dydaktycznych. Przeprowadzana jest na samym początku pierwszego dnia szkolenia za pomocą pisemnego pre-testu merytorycznego. Cała grupa (maksymalnie 10 osób) wypełnia test jednocześnie w ramach zajęć merytorycznych prowadzonych przez trenera (Agnieszkę Maziarz-Lipka). Wyniki stanowią punkt odniesienia do oceny przyrostu wiedzy.

Walidacja Końcowa (Pozycja 43 w Harmonogramie - 1 godzina 30 minut):

Odbywa się w ostatnim dniu szkolenia (22.10.2026, godz. 16:00-17:30). Walidacja końcowa dzieli się na dwie zoptymalizowane merytorycznie części:

- **Pisemny Test Teoretyczny końcowy (post-test)** – 30 minut dla całej grupy jednocześnie. Weryfikuje przyrost wiedzy teoretycznej
- **Wywiady Ustrukturyzowane** – 60 minut łącznie. Przy grupie 10-osobowej daje to dokładnie 6 minut na każdego uczestnika. W tym czasie osoba walidująca przeprowadza ustrukturyzowaną rozmowę na bazie przygotowanych przez uczestników w trakcie szkolenia planów follow-up oraz planów rozwoju kompetencji, weryfikując jednocześnie deklarowaną postawę i nabyte umiejętności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 43

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 43 Wstęp i diagnoza początkowa (pre-test merytoryczny)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	09-09-2026	09:30	10:15	00:45
2 z 43 MODUŁ 1. Psychologia sprzedaży i autorefleksja handlowca (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	09-09-2026	10:15	11:00	00:45
3 z 43 -	Przerwa	-	09-09-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 43 MODUŁ 1. Psychologia sprzedaży i autorefleksja handlowca (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	09-09-2026	11:15	13:00	01:45
5 z 43 -	Przerwa	-	09-09-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 43 MODUŁ 1. Psychologia sprzedaży i autorefleksja handlowca (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	09-09-2026	13:45	15:45	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 43 -	Przerwa	-	09-09-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 43 MODUŁ 1. Psychologia sprzedaży i autorefleksja handlowca (część 4)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	09-09-2026	16:00	17:30	01:30
9 z 43 MODUŁ 2. Budowanie relacji i diagnoza potrzeb klienta (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-09-2026	09:30	11:00	01:30
10 z 43 -	Przerwa	-	24-09-2026	11:00	11:15	00:15
11 z 43 MODUŁ 2. Budowanie relacji i diagnoza potrzeb klienta (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-09-2026	11:15	13:00	01:45
12 z 43 -	Przerwa	-	24-09-2026	13:00	13:45	00:45
13 z 43 MODUŁ 2. Budowanie relacji i diagnoza potrzeb klienta (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-09-2026	13:45	15:45	02:00
14 z 43 -	Przerwa	-	24-09-2026	15:45	16:00	00:15
15 z 43 MODUŁ 2. Budowanie relacji i diagnoza potrzeb klienta (część 4)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-09-2026	16:00	17:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 43 MODUŁ 3. Prezentacja wartości i argumentacja sprzedażowa (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	30-09-2026	09:30	11:00	01:30
17 z 43 -	Przerwa	-	30-09-2026	11:00	11:15	00:15
18 z 43 MODUŁ 3. Prezentacja wartości i argumentacja sprzedażowa (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	30-09-2026	11:15	13:00	01:45
19 z 43 -	Przerwa	-	30-09-2026	13:00	13:45	00:45
20 z 43 MODUŁ 3. Prezentacja wartości i argumentacja sprzedażowa (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	30-09-2026	13:45	15:45	02:00
21 z 43 -	Przerwa	-	30-09-2026	15:45	16:00	00:15
22 z 43 MODUŁ 3. Prezentacja wartości i argumentacja sprzedażowa (część 4)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	30-09-2026	16:00	17:30	01:30
23 z 43 MODUŁ 4. Obiekcje i negocjacje – od rozmowy do finalizacji (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	07-10-2026	09:30	11:00	01:30
24 z 43 -	Przerwa	-	07-10-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 43 MODUŁ 4. Obiekcje i negocjacje – od rozmowy do finalizacji (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	07-10-2026	11:15	13:00	01:45
26 z 43 -	Przerwa	-	07-10-2026	13:00	13:45	00:45
27 z 43 MODUŁ 4. Obiekcje i negocjacje – od rozmowy do finalizacji (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	07-10-2026	13:45	15:45	02:00
28 z 43 -	Przerwa	-	07-10-2026	15:45	16:00	00:15
29 z 43 MODUŁ 4. Obiekcje i negocjacje – od rozmowy do finalizacji (część 4)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	07-10-2026	16:00	17:30	01:30
30 z 43 MODUŁ 5. Trudne sytuacje i komunikacja z wymagającym klientem (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	16-10-2026	09:30	11:00	01:30
31 z 43 -	Przerwa	-	16-10-2026	11:00	11:15	00:15
32 z 43 MODUŁ 5. Trudne sytuacje i komunikacja z wymagającym klientem (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	16-10-2026	11:15	13:00	01:45
33 z 43 -	Przerwa	-	16-10-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 43 MODUŁ 5. Trudne sytuacje i komunikacja z wymagającym klientem (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	16-10-2026	13:45	15:45	02:00
35 z 43 -	Przerwa	-	16-10-2026	15:45	16:00	00:15
36 z 43 MODUŁ 5. Trudne sytuacje i komunikacja z wymagającym klientem (część 4)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	16-10-2026	16:00	17:30	01:30
37 z 43 MODUŁ 6. Planowanie sprzedaży, follow-up i utrzymanie klientów (część 1)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	22-10-2026	09:30	11:00	01:30
38 z 43 -	Przerwa	-	22-10-2026	11:00	11:15	00:15
39 z 43 MODUŁ 6. Planowanie sprzedaży, follow-up i utrzymanie klientów (część 2)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	22-10-2026	11:15	13:00	01:45
40 z 43 -	Przerwa	-	22-10-2026	13:00	13:45	00:45
41 z 43 MODUŁ 6. Planowanie sprzedaży, follow-up i utrzymanie klientów (część 3)	Zajęcia	Agnieszka Maziarz-Lipka	22-10-2026	13:45	15:45	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 43 -	Przerwa	-	22-10-2026	15:45	16:00	00:15
43 z 43 -	Walidacja	-	22-10-2026	16:00	17:30	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	39:00
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	07:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	54:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 688,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 688,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Maziarz-Lipka

Twórczyni marki DobryTrener. Trenerka z 29-letnim stażem pracy. Od 1997 prowadzi firmę szkoleniową OPTA.

W szkoleniach, które osobiście przeprowadziła, brało udział – lekko licząc – 30 tys. osób. Z wykształcenia psycholog, z zawodu praktyk. Certyfikowana trenerka dramy (Drama Way), konsultantka testu MTQ48 (badającego Siłę i Odporność psychiczną). Ukończyła także podyplomowe studia „Zarządzanie projektami” (WSB Wrocław) oraz kurs Moderators Design Thinking.

Autorka wielu narzędzi/gier szkoleniowych wspierających rozwój kompetencji menedżerskich (np. karty merytoryczne „Jeden menedżer, wiele ról” oraz „Delegowanie w 7 krokach”).

Wspiera w rozwijaniu kompetencji menedżerów i specjalistów zarówno w korporacjach jak i MŚP.

Programy rozwojowe realizowała dla wielu wiodących w swoich branżach firm/instytucji – m.in. dla GK ENEA, Capgemini Polska Sp. z o.o., GK Eurocash, Mondelēz Polska, NOKIA, Diehl Controls Polska Sp. z o.o., ZF CV Systems Poland Sp. z o.o., Limango Polska Sp. z o.o., SGB-Bank S.A., LinuxPolska Sp. z o.o., Fantasyexpo Sp. z o.o., Santander Bank Polska Sp. z o.o., Schaeffler Polska, ING Bank Śląski SA, Tauron, Bibby Financial Services Sp. z o.o.

W ciągu ostatnich dwóch lat zrealizowała ponad 120 godzin szkoleń menedżerskich m.in. dla Grupy Eurocash SA (3 edycje szkoleń menedżerskich), NOKIA Kraków, Mondelēz Polska, Grupy Kapitałowej ENEA, PGNiG).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

- Workbook / podręcznik szkoleniowy w wersji elektronicznej (*.pdf) dedykowany do szkolenia.
- Dostęp do e-pigułek wiedzy wspierających utrwalanie materiału po zakończeniu usługi.

Warunki uczestnictwa

Warunek udziału w szkoleniu są:

- podstawowe doświadczenie w kontakcie z klientem
- gotowość do pracy warsztatowej.

Informacje dodatkowe

- **Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na poziomie minimum 80% czasu trwania całej usługi.**
- **Podatek VAT** - usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo uczestnika jest zwolnione z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT (Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r.).
- Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb Twojej firmy. Szkolenia realizujemy także w formie on-line oraz zamkniętej (dedykowanej). Oferujemy wsparcie w pozyskaniu dofinansowania: www.dobrytrener.pl.

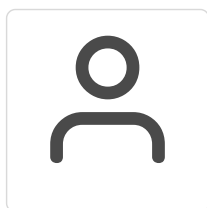
Adres

ul. Bierutowska 57-59
51-317 Wrocław
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Winda, dostęp dla osób z niepełnosprawnościami

Kontakt



LILIANA WIELICZKO

E-mail lwieliczko@dobrytrener.pl

Telefon (+48) 605 634 979