



Smart Safety
Consulting Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★☆ 4,4 / 5

244 oceny

Szkolenie realizowane w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi” – Decyzje, interesy, współpraca: zarządzanie interesariuszami w organizacji z wykorzystaniem gry Smile Urbo™

Numer usługi 2026/07/15/162674/3690003

📍 Łódź

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 30.07.2026 do 31.07.2026

3 414,88 PLN brutto

3 414,88 PLN netto

213,43 PLN brutto/h

213,43 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do osób dorosłych, kadry zarządzającej oraz osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji i współpracę z interesariuszami.

W szkoleniu mogą wziąć udział np.:

- **menedżerowie, liderzy** zespołów i kierownicy projektów,
- **osoby zarządzające** współpracą między działami lub partnerami biznesowymi,
- **pracownicy** przygotowujący do objęcia stanowisk kierowniczych,
- **osoby odpowiedzialne** za prowadzenie negocjacji, rozwiązywanie konfliktów oraz podejmowanie decyzji w złożonym środowisku organizacyjnym.
- Liczba uczestników: **3–10 osób** (optymalna do ćwiczeń praktycznych i pracy zespołowej).

Udział w szkol. nie wymaga uprzedniego przygotowania merytorycznego. Program został opracowany z myślą o osob. rozpoczynających zdobywanie wiedzy w danym obszarze, w tym również o uczest. bez wcześniejszego dośw. szkol w tej temat.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

29-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Ust. przygot. Uczest. do rozwoju kompetencji w zakresie podejmowania decyzji menedżerskich z uwzgl. interesów różnych stron. Uczes. poznają narz. do analizy interesariuszy, prowadzenia negocjacji i zarządz. konfliktem oraz nauczą się budować porozumienie i podejmować decyzje wspierające współpracę, skuteczność org. i długofalową realizację celów. Rozwiną także umiejętność prowadzenia spotkań decyzyjnych, identyfikowania ryzyk oraz przekładania wniosków z symulacji na codzienną prakt. zarządzczą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje różnice między decyzjami operacyjnymi a systemowymi.	Rozróżnia cechy decyzji operacyjnych i systemowych na podstawie opisu sytuacji.	Test teoretyczny
	Wskazuje konsekwencje zastosowania obu typów decyzji w przykładzie organizacyjnym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje rolę interesariuszy w procesie podejmowania decyzji menedżerskich.	Identyfikuje podstawowe grupy interesariuszy organizacji.	Test teoretyczny
	Przyporządkowuje interesariuszom ich wpływ na proces decyzyjny.	Test teoretyczny
Opisuje etapy analizy interesariuszy.	Wymienia elementy mapy interesariuszy.	Test teoretyczny
	Porządkuje etapy analizy interesariuszy we właściwej kolejności.	Test teoretyczny
Charakteryzuje style reagowania na konflikt oraz ich zastosowanie.	Rozróżnia style reagowania na konflikt na podstawie opisów sytuacji.	Test teoretyczny
	Wskazuje konsekwencje zastosowania poszczególnych stylów.	Test teoretyczny
Analizuje różnice między kompromisem a rozwiązaniem integrującym.	Rozpoznaje przykłady kompromisu i rozwiązania integrującego.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje korzyści i ograniczenia obu sposobów rozwiązywania konfliktów.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje sytuacje decyzyjne z perspektywy wpływu na organizację.	Ocenia wpływ decyzji na funkcjonowanie różnych obszarów organizacji.	Test teoretyczny
	Planuje działania dot. elementów wymagających analizy w danym przypadku.	Test teoretyczny
Klasyfikuje interesy, potrzeby i obawy poszczególnych stron.	Rozdziela przedstawione informacje do właściwych kategorii.	Test teoretyczny
	Uzasadnia przyporządkowanie.	Test teoretyczny
Projektuje przebieg procesu decyzyjnego z uwzględnieniem interesariuszy.	Określa etapy procesu decyzyjnego dla opisanego problemu.	Test teoretyczny
	Monitoruje działania wymagające udziału poszczególnych interesariuszy.	Test teoretyczny
Przewiduje konsekwencje decyzji dla różnych grup interesariuszy.	Rozróżnia możliwe skutki krótkoterminowe decyzji.	Test teoretyczny
	Określa długofalowe konsekwencje dla organizacji.	Test teoretyczny
Ocenia ryzyko wynikające z pominięcia wybranych interesariuszy.	Rozpoznaje skutki nieuwzględnienia wskazanych stron.	Test teoretyczny
	Określa poziom ryzyka dla organizacji.	Test teoretyczny
Weryfikuje zasadność działań ograniczających eskalację konfliktu.	Ocenia skuteczność proponowanych sposobów postępowania.	Test teoretyczny
	Wskazuje rozwiązania sprzyjające utrzymaniu współpracy.	Test teoretyczny
Argumentuje potrzebę budowania zaufania w procesach decyzyjnych.	Wskazuje działania sprzyjające budowaniu zaufania.	Test teoretyczny
	Odróżnia zachowania wzmacniające i osłabiające zaufanie.	Test teoretyczny
Analizuje odpowiedzialność menedżera za skutki podejmowanych decyzji.	Wskazuje obszary odpowiedzialności menedżera.	Test teoretyczny
	Łączy decyzje z ich konsekwencjami dla organizacji i interesariuszy.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wartościuje znaczenie konstruktywnego zarządzania konfliktem w środowisku pracy.	Rozpoznaje korzyści wynikające z właściwego zarządzania konfliktem.	Test teoretyczny
	Ocenia konsekwencje unikania rozwiązywania konfliktów.	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

Smile Urbo™ jest grą symulacyjną, w której uczestnicy wcielają się w przedstawicieli społeczności mierzącej się z problemami społecznymi i gospodarczymi. Muszą wspólnie podjąć decyzję dotyczącą inwestycji, która może przynieść zarówno korzyści, jak i ryzyka dla całej społeczności. Gra składa się z rund decyzyjnych, a uczestnicy zdobywają punkty zarówno za realizację własnych celów, jak i za dobrostan społeczności.

Dzięki temu gra dobrze odwzorowuje realia organizacji, w których menedżerowie muszą równoważyć interesy zarządu, zespołów, klientów, partnerów, dostawców i otoczenia biznesowego.

Dzień 1

6 godz. zajęć praktycznych, 1 godz. zajęć teoretycznych, łącznie jedna godzina zegarowa przerw;

Moduł 1. Decyzje menedżerskie jako gra interesów

- czym różni się decyzja operacyjna od decyzji systemowej,
- dlaczego dobre decyzje menedżerskie rzadko są oczywiste,
- interesariusze w organizacji: zarząd, zespół, klient, partner, regulator, społeczność,
- konflikt interesów jako naturalny element zarządzania,
- pułapka „wygrywam ja” zamiast „wygrywa system”.

Ćwiczenie otwierające:

Uczestnicy analizują krótką sytuację biznesową, w której decyzja korzystna dla jednego działu może zaszkodzić innemu. Celem jest pokazanie, że menedżer nie zarządza tylko zadaniami, ale siecią zależności.

Moduł 2. Wprowadzenie do gry Smile Urbo™

- przedstawienie fabuły gry,
- omówienie ról i zasad,
- wyjaśnienie celu indywidualnego i celu wspólnego,
- zasady komunikacji i negocjacji podczas gry,
- kontrakt warsztatowy: działamy jak w organizacji, obserwujemy siebie, nie tylko wynik gry.

Kluczowa rama interpretacyjna:

Smile Urbo™ traktujemy jako metaforę organizacji, w której różne grupy mają odmienne cele, ale decyzja jednej strony wpływa na wszystkich.

Moduł 3. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 1

Cel rozwojowy:

Zobaczenie, jak uczestnicy wchodzą w role, interpretują własne cele i zaczynają budować pierwsze koalicje.

Obserwowane zachowania:

- kto przejmuje inicjatywę,
- czy strony ujawniają swoje interesy,
- jak szybko pojawia się rywalizacja,
- czy grupa słucha mniejszości,
- jakie kryteria decyzji są brane pod uwagę.

Mini omówienie po rundzie:

- Co było dla mnie najważniejsze?
- Czy rozumiałem cele innych stron?
- Czy moje działania budowały zaufanie, czy dystans?
- Jakiego podobieństwa widzę do realnej organizacji?

Moduł 4. Zarządzanie interesariuszami – od stanowisk do potrzeb

- mapa interesariuszy,
- stanowisko, interes, potrzeba, obawa,
- siła wpływu i poziom zaangażowania interesariusza,
- techniki zadawania pytań w rozmowie z interesariuszem,
- jak diagnozować ukryte kryteria decyzji,
- jak zapobiegać pozornemu porozumieniu.

Narzędzie: Mapa interesariuszy decyzji

Uczestnicy tworzą mapę interesariuszy na podstawie sytuacji z gry, a następnie przekładają ją na realną sytuację z własnej organizacji.

Moduł 5. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 2

Cel rozwojowy:

Ćwiczenie negocjowania rozwiązań w sytuacji, gdy uczestnicy lepiej rozumieją interesy stron, ale presja czasu i wyniku nadal wymusza decyzje.

Zadanie dla uczestników:

Przed podjęciem decyzji każda strona musi nazwać:

- swój interes,
- interes innej strony,
- potencjalne ryzyko dla całego systemu,
- warunek akceptowalnego porozumienia.

Omówienie po rundzie:

- Czy rozmowa była bardziej partnerska niż w rundzie pierwszej?
- Co pomogło w budowaniu porozumienia?
- Co utrudniało osiągnięcie decyzji?
- Czy pojawiły się koalicje? Jeśli tak, czy były konstruktywne?

Dzień 2

6 godz. zajęć praktycznych, 45 min. zajęć teoretycznych, 15 min. walidacji, łącznie jedna godzina zegarowa przerw;

Moduł 6. Konflikt jako informacja zarządcza

- konflikt jako sygnał sprzecznych interesów, a nie wyłącznie problem interpersonalny,
- style reagowania na konflikt,
- kiedy warto dążyć do kompromisu, a kiedy do rozwiązania integrującego,
- jak menedżer może obniżać napięcie bez unikania trudnych tematów,
- błędy w zarządzaniu konfliktem: dominacja, pozorna zgoda, przeciąganie decyzji, ignorowanie cichych interesariuszy.

Ćwiczenie: Uczestnicy analizują jeden konflikt z gry i opisują go w czterech warstwach:

1. fakty,
2. interesy,
3. emocje,
4. konsekwencje dla systemu.

Moduł 7. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 3 i decyzja końcowa

Cel rozwojowy:

Podjęcie decyzji końcowej z uwzględnieniem celów indywidualnych, dobra wspólnego, relacji między interesariuszami i długoterminowych konsekwencji.

Zadanie dla uczestników:

Grupa ma wypracować decyzję, którą potrafi obronić z perspektywy:

- skuteczności biznesowej,
- wpływu na ludzi,
- ryzyka konfliktu,
- długoterminowego dobra organizacji,
- jakości współpracy między stronami.

Omówienie końcowe gry:

- Kto wygrał indywidualnie?
- Co wygrała lub straciła cała społeczność?
- Jakie zachowania zwiększały szansę na sukces wspólny?
- Jakie zachowania poprawiały wynik jednej strony, ale osłabiały system?
- Co to mówi o naszej codziennej pracy menedżerskiej?

Moduł 8. Transfer do organizacji

- przełożenie mechanizmów z gry na realia organizacji,
- decyzje, które wymagają zarządzania interesariuszami,
- typowe konflikty interesów w firmie,
- jak prowadzić spotkania decyzyjne,
- jak przygotować się do trudnej rozmowy z interesariuszem,
- jak podejmować decyzje, które są akceptowalne, choć nie idealne dla wszystkich.

Praca indywidualna

Każdy uczestnik wybiera jedną realną decyzję lub konflikt interesów ze swojej pracy i przygotowuje:

- mapę interesariuszy,
- interesy i obawy stron,
- możliwe punkty wspólne,

- ryzyka eskalacji,
- plan rozmowy lub spotkania decyzyjnego.

Praca w parach

Uczestnicy konsultują swoje przypadki i dopracowują plan działania.

Moduł 9. Plan wdrożenia po szkoleniu

Każdy uczestnik formułuje trzy konkretne zobowiązania:

1. Co zmienię w sposobie przygotowywania decyzji?
2. Jak będę rozpoznawać interesy stron przed spotkaniem?
3. Jakie jedno zachowanie komunikacyjne wdrożę w sytuacji konfliktu?

Efektem końcowym szkolenia jest indywidualny plan zastosowania narzędzi w pracy menedżerskiej.

10. Walidacja- test teoretyczny (15 min)

Celem walidacji jest potwierdzenie, że uczestnik szkolenia osiągnął zakładane efekty uczenia się.

Walidacja odbywa się w formie testu teoretycznego realizowanego na ostatnim etapie szkolenia. Test ma na celu weryfikację stopnia przyswojenia wiedzy przekazanej podczas zajęć oraz zrozumienia zasad i technik omawianych w poszczególnych modułach szkoleniowych.

Narzędziem walidacyjnym **jest test jednokrotnego wyboru** w formie papierowej zawierający pytania zamknięte. Test przeprowadzany jest **bezpośrednio po zakończeniu części szkoleniowej**, w obecności trenera prowadzącego lub wyznaczonej osoby odpowiedzialnej za weryfikację efektów uczenia się. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest udzielenie co najmniej 70% prawidłowych odpowiedzi. Za przygotowanie pytań do testu odpowiedzialny jest walidator, natomiast osoba prowadząca rozdaje testy na miejscu szkolenia. Testy po zakończeniu usługi są sprawdzane przez walidatora.

Czas przeznaczony na test: **15 minut**.

Szkolenie adresowane jest do osób dorosłych, kadry zarządzającej i osób odpowiedzialnych za rozwój oddziałów w branży TSL.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt oraz czas usługi rozwojowej. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi :

- Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej.
- Maksymalna liczba uczestników grupy: 10 osób.
- Liczba stanowisk pracy: każdy z Uczestnik posiada dostęp do własnego stanowiska pracy.
- Podział na podgrupy 4–5 osobowe, w zależności od ilości uczestników podczas ćwiczeń praktycznych, ustalany podczas szkolenia.
- W ramach szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały szkoleniowe.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt oraz czas usługi rozwojowej. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

W ramach szkolenia jest 16 godzin zegarowych, na co składa się:

- 12 godz. zajęć praktycznych;
- 1 godz. 45 min. zajęć teoretycznych;
- 2 przerwy x 30 min i 4 przerwy x 15 min. – łącznie **dwie** godziny (wliczają się w usługę);
- 15 min. walidacji;

Warunki organizacyjne zostały **dodatkowo** opisane w sekcji Warunki uczestnictwa.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Moduł 1. Decyzje menedżerskie jako gra interesów	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Moduł 2. Wprowadzenie do gry Smile Urbo™	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 18 -	Przerwa	-	30-07-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 18 Moduł 3. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 1	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	11:15	13:00	01:45
5 z 18 Moduł 4. Zarządzanie interesariuszami – od stanowisk do potrzeb	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 18 -	Przerwa	-	30-07-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 18 Moduł 4. Zarządzanie interesariuszami – od stanowisk do potrzeb- c.d.	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 18 Moduł 5. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 2	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	14:30	15:15	00:45
9 z 18 -	Przerwa	-	30-07-2026	15:15	15:30	00:15
10 z 18 Moduł 5. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 2 - c.d.	Zajęcia	Małgorzata Borowska	30-07-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Moduł 6. Konflikt jako informacja zarządcza	Zajęcia	Małgorzata Borowska	31-07-2026	09:00	11:00	02:00
12 z 18 -	Przerwa	-	31-07-2026	11:00	11:15	00:15
13 z 18 Moduł 7. Rozgrywka Smile Urbo™ – runda 3 i decyzja końcowa	Zajęcia	Małgorzata Borowska	31-07-2026	11:15	13:30	02:15
14 z 18 -	Przerwa	-	31-07-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 18 Moduł 8. Transfer do organizacji	Zajęcia	Małgorzata Borowska	31-07-2026	14:00	15:15	01:15
16 z 18 -	Przerwa	-	31-07-2026	15:15	15:30	00:15
17 z 18 Moduł 9. Plan wdrożenia po szkoleniu	Zajęcia	Małgorzata Borowska	31-07-2026	15:30	16:45	01:15
18 z 18 -	Walidacja	-	31-07-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

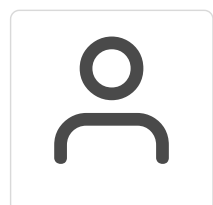
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 414,88 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 414,88 PLN
Koszt osobogodziny brutto	213,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	213,43 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Borowska

Trener i konsultant z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu projektami, szkoleniami i rozwoju organizacji. Absolwent SGH (ekonomia), Uniwersytetu SWPS (psychologia) oraz Norwegian School of Marketing (międzynarodowy marketing). Posiada certyfikaty m.in. Time Manager, Teamship, Blue Ocean Strategy, Extended DISC®, Branded Customer Service® oraz Przywództwo SLII Experience™, a także ukończone kursy Service Design Thinking i Podejście Skoncentrowane na Rozwiązaniach. Kariera obejmuje projekty takie jak koncepcja Creative Lab w USA i Meksyku, wdrożenie kultury współpracy w 60 zespołach backoffice, zarządzanie ponad 100 projektami L&D w Europie Środkowej, przygotowanie liderów do wystąpień biznesowych oraz adaptację szkoleń na wersje online. Specjalizuje się w Sztuce prezentacji, Prezentacjach strategicznych, Kreatywnym myśleniu, Design Thinking, Przywództwie, Coachingu, mobbing i dyskryminacja, ZZL, Power to empower i Zarządzaniu zmianą. W latach 1997–2004 był członkiem zarządu i trenerem w TMI Poland, a doświadczenie zdobywał w McCann Erickson w Kenii i Mars Inc. Wybrani klienci: AstraZeneca, BGK, BNP Paribas, Merck, Nestlé, Red Bull, Schindler Polska i inni. Posiada ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 24 miesięcy. W ciągu ostatnich 5 lat licząc od daty usługi, prowadziła szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tematyce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt.

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkiem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania.

Rezerw. i obsł.: Powinna być dostępna os. odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów techn. lub organ. podczas szkol. (kont. tel.).

W ramach szkol. jest 16 godz. zegarowych, na co składa się:

- 12 godz. zajęć praktycznych;
- 1 godz. 45 min. zajęć teoretycznych;
- 2 przerwy x 30 min i 4 przerwy x 15 min. – łącznie dwie godziny (wliczają się w usługę);
- 15 min. walidacji;

Sala szkol. powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego
- bezp. i higieniczne warunki real. szkol.
- regulaminy i instr. BHP, zas. ewakuacji, instr. bezp. pożar.

W przyp. finansowania ze środków pub. w przynajmniej 70%-cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art 43 ust. 1 pkt 29 podpunkt c), ustawy o vat

Adres

ul. Mikołaja Kopernika 64

90-553 Łódź

woj. łódzkie

Hotel Tobacco (Arche S.A), ul. Kopernika 64, 90-553 Łódź

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ŁUKASZ FURTAK

E-mail biuro@smartsc.com.pl

Telefon (+48) 534 483 483