

synergia.

TOMASZ
KOPCZYŃSKI
"SYNERGIA"

★★★★☆ 4,5 / 5
774 oceny

Marketing, który angażuje – skuteczna komunikacja i budowanie doświadczeń klienta

Numer usługi 2026/07/21/21247/3700785

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 38:00 h

📅 31.08.2026 do 10.09.2026

7 600,00 PLN brutto

7 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Usługa skierowana jest do pracowników przedsiębiorstw usługowych, którzy w swojej codziennej pracy odpowiadają za kontakt z klientem, prezentowanie oferty, obsługę zapytań, budowanie relacji oraz wspieranie działań marketingowych i sprzedażowych firmy.

W szczególności szkolenie przeznaczone jest dla osób zajmujących się:

Grupa docelowa usługi

- bezpośrednią, telefoniczną i mailową obsługą klientów,
- prezentowaniem i rekomendowaniem usług,
- przyjmowaniem rezerwacji, zapisów lub zamówień,
- prowadzeniem komunikacji w mediach społecznościowych,
- odpowiadaniem na pytania, komentarze i opinie klientów,
- budowaniem pozytywnego wizerunku marki,
- wspieraniem sprzedaży i działań promocyjnych,
- dbaniem o jakość doświadczeń klienta na każdym etapie kontaktu z firmą.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

30-08-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna 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

Celem usługi jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie skutecznej komunikacji marketingowej i budowania pozytywnych doświadczeń klienta. Po szkoleniu uczestnik będzie potrafił rozpoznawać potrzeby odbiorców, prezentować ofertę językiem korzyści, tworzyć angażujące komunikaty oraz wykorzystywać opinie i relacje z klientami do wzmacniania wizerunku marki i wspierania sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady skutecznej komunikacji marketingowej.	Wskazuje cele komunikacji marketingowej oraz rozpoznaje elementy wpływające na skuteczność przekazu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje potrzeby i oczekiwania różnych grup klientów.	Rozróżnia potrzeby klientów oraz dobiera sposób komunikacji odpowiedni do przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia znaczenie doświadczeń klienta w budowaniu wizerunku marki.	Identyfikuje etapy ścieżki klienta i wskazuje działania wpływające na jego satysfakcję oraz lojalność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia cechy, zalety i korzyści oferty.	Prawidłowo klasyfikuje elementy komunikatu oraz wskazuje korzyści odpowiadające potrzebom klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera angażujące komunikaty marketingowe do odbiorcy i kanału kontaktu.	Wskazuje odpowiedni komunikat do komunikacji bezpośredniej, telefonicznej, mailowej lub prowadzonej w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje zasady budowania relacji i lojalności klientów.	Wskazuje działania wspierające ponowny zakup, rekomendacje oraz długotrwałą relację z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia znaczenie opinii i rekomendacji w działaniach marketingowych.	Rozpoznaje właściwe sposoby pozyskiwania opinii oraz reagowania na pozytywne i negatywne komentarze klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje zasady reagowania na obiekcje i trudne sytuacje w kontakcie z klientem.	Wskazuje właściwe sposoby reakcji na obiekcje dotyczące ceny, oferty oraz niezadowolenia klienta.	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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł 1. Współczesny marketing i rola doświadczeń klienta

- znaczenie marketingu w działalności usługowej,
- różnice między marketingiem produktu i usługi,
- wpływ emocji i doświadczeń na decyzje zakupowe,
- rola pracownika w budowaniu wizerunku marki.

Moduł 2. Rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań klientów

- identyfikowanie potrzeb różnych grup odbiorców,
- motywacje i bariery zakupowe klientów,
- profil klienta i grupa docelowa,
- dopasowanie komunikacji do odbiorcy.

Moduł 3. Język korzyści w prezentowaniu oferty

- cechy, zalety i korzyści,
- prezentowanie oferty z perspektywy klienta,
- tworzenie atrakcyjnych i zrozumiałych komunikatów,
- unikanie sformułowań osłabiających przekaz.

Moduł 4. Storytelling i angażujący przekaz marketingowy

- wykorzystanie historii w marketingu,
- budowanie emocji i zainteresowania,
- klient jako bohater komunikacji,
- tworzenie krótkich opowieści wokół marki i usługi.

Moduł 5. Ścieżka klienta i punkty kontaktu z marką

- etapy ścieżki klienta,
- doświadczenie klienta przed zakupem, w trakcie realizacji usługi i po jej zakończeniu,
- identyfikowanie kluczowych punktów kontaktu,
- ograniczanie barier utrudniających skorzystanie z oferty.

Moduł 6. Skuteczna komunikacja z klientem

- budowanie pierwszego wrażenia,
- zadawanie pytań i aktywne słuchanie,
- dostosowanie sposobu komunikacji do sytuacji,

- prowadzenie rozmowy ukierunkowanej na potrzeby klienta.

Moduł 7. Marketing relacji i budowanie lojalności

- budowanie długotrwałych relacji,
- personalizacja komunikacji,
- działania zachęcające do ponownego zakupu,
- klient jako ambasador marki.

Moduł 8. Opinie, rekomendacje i społeczny dowód słuszności

- znaczenie opinii w decyzjach zakupowych,
- sposoby pozyskiwania rekomendacji,
- reagowanie na pozytywne i negatywne komentarze,
- wykorzystanie opinii w komunikacji marketingowej.

Moduł 9. Komunikacja marketingowa w kanałach cyfrowych

- komunikacja mailowa, telefoniczna i w mediach społecznościowych,
- dostosowanie treści do kanału kontaktu,
- tworzenie krótkich i skutecznych odpowiedzi,
- przekształcanie zapytań klientów w zainteresowanie ofertą.

Moduł 10. Reagowanie na obiekcje i trudne sytuacje

- najczęstsze obiekcje klientów,
- reagowanie na wątpliwości dotyczące ceny i oferty,
- zasady komunikacji w sytuacji niezadowolenia klienta,
- ochrona relacji i wizerunku marki.

Moduł 11. Sprzedaż dodatkowa i zwiększanie wartości oferty

- rozpoznawanie dodatkowych potrzeb klienta,
- sprzedaż uzupełniająca i rozszerzona,
- tworzenie wariantów i pakietów ofertowych,
- proponowanie dodatkowych rozwiązań bez wywierania presji.

Moduł 12. Warsztat komunikacji marketingowej

- analiza przykładowych sytuacji,
- dobór komunikatów do odbiorców,
- tworzenie przekazów językiem korzyści,
- podsumowanie dobrych praktyk.

Walidacja efektów uczenia się

- test teoretyczny przeprowadzony w formie elektronicznej,
- pytania zamknięte jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru,
- wynik testu generowany automatycznie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 45 Moduł 1. Współczesny marketing i rola doświadczeń klienta – znaczenie marketingu usług oraz wpływ emocji. Zdalnie: miniwykład, rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	31-08-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
2 z 45 -	Przerwa	-	31-08-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
3 z 45 Moduł 1. Współczesny marketing i rola doświadczeń klienta – marketing produktu i usługi, rola pracownika w wizerunku marki. Zdalnie: prezentacja i dyskusja.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	31-08-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
4 z 45 -	Przerwa	-	31-08-2026	12:15	12:45	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 45 Moduł 2. Rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań klientów – potrzeby grup odbiorców, motywacje i bariery zakupowe. Zdalnie: analiza przykładów, rozmowa na żywo.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	31-08-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
6 z 45 -	Przerwa	-	31-08-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
7 z 45 Moduł 2. Profil klienta, grupa docelowa i dopasowanie komunikacji. Zdalnie: ćwiczenie, chat i omówienie na żywo.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	31-08-2026	14:30	15:00	00:30	Nie
8 z 45 Moduł 3. Język korzyści w prezentowaniu oferty – cechy, zalety i korzyści oraz prezentowanie oferty z perspektywy klienta.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	01-09-2026	09:00	10:00	01:00	Tak
9 z 45 -	Przerwa	-	01-09-2026	10:00	10:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 45 Moduł 3. Język korzyści w prezentowa niu oferty – tworzenie atrakcyjnych komunikatów i unikanie sformułowań osłabiających przekaz.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	01-09-2026	10:15	11:15	01:00	Tak
11 z 45 Moduł 4. Storytelling i angażujący przekaz marketingowy – wykorzystanie historii oraz budowanie emocji i zainteresowania. Zdalnie: miniwykład i analiza przykładów.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	02-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
12 z 45 -	Przerwa	-	02-09-2026	10:30	10:45	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 45 Moduł 4. Klient jako bohater komunikacji i tworzenie krótkich opowieści wokół marki. Zdalnie: ćwiczenia, rozmowa na żywo i współdziałanie nie ekranu.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	02-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
14 z 45 -	Przerwa	-	02-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
15 z 45 Moduł 5. Ścieżka klienta i punkty kontaktu z marką – etapy ścieżki oraz doświadczenie przed zakupem i podczas usługi. Zdalnie: prezentacja i dyskusja.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	02-09-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
16 z 45 -	Przerwa	-	02-09-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
17 z 45 Moduł 5. Doświadczenie po usłudze, kluczowe punkty kontaktu i ograniczenia barier. Zdalnie: analiza przypadku i chat.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	02-09-2026	14:30	15:00	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
18 z 45 Moduł 6. Skuteczna komunikacja z klientem – pierwsze wrażenie, pytania i aktywne słuchanie. Zdalnie: miniwykład, rozmowa na żywo i ćwiczenia.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	03-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
19 z 45 -	Przerwa	-	03-09-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
20 z 45 Moduł 6. Dostosowanie komunikacji do sytuacji i prowadzenie rozmowy ukierunkowanej na potrzeby klienta. Zdalnie: symulacje i informacja zwrotna.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	03-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
21 z 45 -	Przerwa	-	03-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
22 z 45 Moduł 7. Marketing relacji i budowanie lojalności – długotrwałe relacje oraz personalizacja komunikacji. Zdalnie: prezentacja i analiza przykładów.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	03-09-2026	12:45	14:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 45 -	Przerwa	-	03-09-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
24 z 45 Moduł 7. Działania zachęcające do powrotu oraz klient jako ambasador marki. Zdalnie: dyskusja, chat i podsumowanie anie dobrych praktyk.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	03-09-2026	14:30	15:00	00:30	Nie
25 z 45 Moduł 8. Opinie, rekomendacje i społeczny dowód słuszności – wpływ opinii na decyzje i sposoby pozyskiwania rekomendacji. Zdalnie: miniwykład i analiza.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	07-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
26 z 45 -	Przerwa	-	07-09-2026	10:30	10:45	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
27 z 45 Moduł 8. Reagowanie na komentarze i wykorzystywanie opinii w marketingu . Zdalnie: analiza przypadków, rozmowa na żywo i współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	07-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
28 z 45 -	Przerwa	-	07-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
29 z 45 Moduł 9. Komunikacja marketingowa w kanałach cyfrowych – e-mail, telefon i media społecznościowe. Zdalnie: prezentacja , analiza komunikatów i dyskusja.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	07-09-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
30 z 45 -	Przerwa	-	07-09-2026	14:15	14:30	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
31 z 45 Moduł 9. Dostosowa nie treści do kanału, skuteczne odpowiedzi i zamiana zapytań w zaintereso wanie ofertą. Zdalnie: ćwiczenia i chat.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	07-09-2026	14:30	14:45	00:15	Nie
32 z 45 Moduł 10. Reagowani e na obiekcje i trudne sytuacje – najczęstsze obiekcje i wątpliwości dotyczące ceny oraz oferty. Zdalnie: miniwykład i analiza przypadkó w.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	09-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
33 z 45 -	Przerwa	-	09-09-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
34 z 45 Moduł 10. Komunikacj a z niezadowol onym klientem oraz ochrona relacji i wizerunku marki. Zdalnie: symulacje, rozmowa na żywo i informacja zwrotna.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	09-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
35 z 45 -	Przerwa	-	09-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
36 z 45 Moduł 11. Sprzedaż dodatkowa i zwiększanie wartości oferty – dodatkowe potrzeby oraz sprzedaż uzupełniająca i rozszerzona. Zdalnie: prezentacja i ćwiczenia.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	09-09-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
37 z 45 -	Przerwa	-	09-09-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
38 z 45 Moduł 11. Warianty i pakiety ofertowe oraz proponowanie rozwiązań bez presji. Zdalnie: analiza przykładów, chat i dyskusja.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	09-09-2026	14:30	15:00	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
39 z 45 Moduł 12. Warsztat komunikacji i marketingowej – analiza sytuacji i dobór komunikatów do odbiorców. Zdalnie: warsztat, ćwiczenia i współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	10-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
40 z 45 -	Przerwa	-	10-09-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
41 z 45 Moduł 12. Tworzenie przekazów językiem korzyści, odpowiedzi na zapytania i podsumowanie dobrych praktyk. Zdalnie: ćwiczenia, chat i informacja zwrotna.	Zajęcia	Tomasz Kopczyński	10-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
42 z 45 -	Przerwa	-	10-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
43 z 45 -	Walidacja	Tomasz Kopczyński	10-09-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
44 z 45 -	Przerwa	-	10-09-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
45 z 45 -	Walidacja	Tomasz Kopczyński	10-09-2026	14:30	15:00	00:30	Nie

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	38:00
w tym suma godzin zajęć	29:45
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	06:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	42:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 600,00 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	7 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	38:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kopczyński

dr Tomasz Kopczyński – doktor ekonomii, ekspert z zakresu zarządzania strategicznego, zarządzania projektami, zarządzania zasobami ludzkimi oraz optymalizacji procesów w firmach. Od ponad dwudziestu lat doradza i szkoli w przedsiębiorstwach różnych branż. Przez kilka lat związany

był z międzynarodową firmą, gdzie kierował dużymi projektami biznesowymi w Polsce m.in. dla spółek Skarbu Państwa. Aktualnie właściciel firmy doradczo-szkoleniowej, doradca firm, szkoleniowiec, wykładowca i coach. Prowadzi projekty, szkolenia i wykłady w całej Polsce (przeprowadził kilkaset szkoleń). Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami (PRINCE2). Prelegent Roku 2016 wg PMI (Project Management Institute). Od 1997 roku jest wykładowcą na wielu uczelniach biznesowych w Polsce, autor wielu książek i publikacji. Jest założycielem studiów podyplomowych zarządzania projektami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Wykłada na kilkunastu studiach podyplomowych. Jest twórcą wielu programów przedmiotów z obszaru zarządzania oraz programów szkoleniowych. Autor programów na MBA. Jest certyfikowanym specjalistą w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Thomas International, s Personal Profile Analysis - PPA). Od kilkunastu lat zarządza lub współzarządza w kilku spółkach. Jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej spółki notowanej na giełdzie. Od 1997 roku napisał kilkadziesiąt artykułów z zakresu zarządzania oraz cztery książki z tego obszaru.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów dydaktycznych w formie elektronicznej (PDF), obejmujący:

- prezentację z zajęć z najważniejszymi zagadnieniami teoretycznymi,
- zestaw ćwiczeń praktycznych i studiów przypadków,
- arkusz samooceny i karty pracy,
- test walidacyjny oraz klucz odpowiedzi (po zakończeniu walidacji),
- zestaw rekomendacji i źródeł do samodzielnej pracy po szkoleniu.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest z wykorzystaniem platformy **Zoom / MS Teams / Google Meet** (w zależności od ustaleń z uczestnikami).

Uczestnik powinien posiadać:

- komputer, laptop lub tablet z kamerą, mikrofonem i głośnikiem,
- stabilne łącze internetowe o przepustowości minimum **5 Mb/s** (zalecane 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Chrome, Edge, Firefox) lub zainstalowaną aplikację do obsługi wybranej platformy,
- możliwość korzystania z plików PDF oraz pakietu biurowego (np. MS Office, LibreOffice lub Google Docs),
- dostęp do poczty e-mail w celu odbioru materiałów i linków do sesji szkoleniowych.

Link do spotkania oraz instrukcja logowania przesyłane są uczestnikom drogą mailową przed rozpoczęciem szkolenia

Adres

ul. Bolesława Krzywoustego 72

61-144 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WERONIKA MONTOWSKA-BRZOSTOWSKA

E-mail weronika.montowska-brzostowska@synergia-pm.pl

Telefon (+48) 506 388 003