



OZGA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5
2 433 oceny

Skuteczne metody sprzedaży i budowania relacji - szkolenie

Numer usługi 2026/07/23/134432/3707076

📍 Poznań
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 45:00 h
📅 15.09.2026 do 20.10.2026

9 594,00 PLN brutto
7 800,00 PLN netto
213,20 PLN brutto/h
173,33 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Skuteczne metody sprzedaży i budowania relacji” jest skierowane do wszystkich osób, które w ramach wykonywanych obowiązków mają bezpośredni lub pośredni kontakt z klientem zewnętrznym albo klientem wewnętrznym. Obejmuje zarówno pracowników odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów i realizację sprzedaży, jak i osoby uczestniczące w obsłudze klienta, budowaniu relacji, przygotowywaniu ofert, prowadzeniu negocjacji oraz rozwiązywaniu bieżących problemów i zgłoszeń.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego prowadzenia procesów sprzedażowych i negocjacyjnych, budowania trwałych relacji z klientami oraz efektywnej pracy w zespole. Buduje zaufanie w relacjach z klientami i współpracownikami. Prowadzi profesjonalne rozmowy sprzedażowe i negocjacyjne, diagnozuje potrzeby klientów oraz

wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji do zwiększania efektywności działań biznesowych. Wzmacniania odpowiedzialność za wyniki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Identyfikuje etapy nowoczesnego procesu sprzedaży oraz zasady budowania długofalowych relacji z klientem opartych na zaufaniu i partnerstwie.	Rozróżnia poszczególne etapy nowoczesnego procesu sprzedaży i określa ich cele.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje zasady budowania długofalowych relacji z klientem opartych na zaufaniu, partnerstwie i orientacji na wartość.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje działania sprzyjające budowaniu pozytywnych doświadczeń klienta oraz trwałych relacji biznesowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wiedza: Charakteryzuje metody komunikacji, argumentacji, negocjacji oraz rozpoznawania potrzeb klienta wykorzystywane we współczesnej sprzedaży.	Rozpoznaje rolę sprzedawcy jako doradcy i partnera biznesowego w nowoczesnym procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje metody skutecznej komunikacji wykorzystywane w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia techniki rozpoznawania potrzeb i oczekiwań klienta oraz wskazuje ich zastosowanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje zasady budowania argumentacji sprzedażowej opartej na wartościach i korzyściach dla klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wyjaśnia podstawowe metody prowadzenia negocjacji handlowych oraz sposoby reagowania na obiekcje klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Stosuje techniki komunikacji, aktywnego słuchania oraz zadawania pytań w celu rozpoznania potrzeb i oczekiwań klienta.	Stosuje techniki aktywnego słuchania podczas rozmowy z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje pytania otwarte, zamknięte, pogłębiające i doprecyzowujące adekwatnie do przebiegu rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Parafrazuje i podsumowuje wypowiedzi klienta w celu potwierdzenia właściwego zrozumienia jego potrzeb.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje potrzeby, oczekiwania i motywacje klienta na podstawie uzyskanych informacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje sposób komunikacji do sytuacji, rozmówcy i celu rozmowy sprzedażowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Dobiera i wdraża odpowiednie metody prowadzenia procesu sprzedaży, prezentowania wartości oferty oraz reagowania na obiekcje i sytuacje negocjacyjne.	Dobiera metody prowadzenia procesu sprzedaży adekwatnie do potrzeb klienta, etapu rozmowy i sytuacji handlowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Prezentuje wartość oferty poprzez powiązanie cech rozwiązania z korzyściami istotnymi dla klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje odpowiednie techniki argumentacji sprzedażowej i reagowania na obiekcje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wdraża rozwiązania umożliwiające prowadzenie rozmowy zgodnie z założonym celem sprzedażowym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje sposób postępowania do przebiegu negocjacji, stanowiska klienta i możliwych wariantów porozumienia.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Prowadzi rozmowy sprzedażowe i negocjacyjne, budując partnerskie relacje z klientem oraz dążąc do osiągnięcia założonych celów sprzedażowych.	Prowadzi rozmowę sprzedażową zgodnie z etapami procesu sprzedaży i przyjętym celem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Buduje partnerską atmosferę rozmowy poprzez profesjonalną, otwartą i dostosowaną do klienta komunikację.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prezentuje ofertę i argumenty sprzedażowe w odniesieniu do rozpoznanych potrzeb oraz oczekiwań klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje odpowiednie techniki negocjacyjne, uwzględniając interesy obu stron i możliwe obszary porozumienia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: Wykazuje odpowiedzialność za jakość obsługi klienta, budowanie długotrwałych relacji biznesowych oraz ciągłe doskonalenie własnych kompetencji sprzedażowych.	Dąży do osiągnięcia założonego celu sprzedażowego oraz uzgodnienia kolejnych działań z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Kompetencje społeczne: Wykazuje odpowiedzialność za jakość obsługi klienta, budowanie długotrwałych relacji biznesowych oraz ciągłe doskonalenie własnych kompetencji sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uwzględnia potrzeby klienta oraz długofalowe skutki podejmowanych działań sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje obszary wymagające rozwoju w zakresie własnych kompetencji sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Podejmuje działania ukierunkowane na ciągłe podnoszenie jakości pracy i skuteczności sprzedażowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 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

PROGRAM RAMOWY SZKOLENIA: Skuteczne metody sprzedaży i budowania relacji - szkolenie

MODUŁ I. Nowoczesna postawa sprzedawcy i kompetencje przyszłości

- Kształtowanie nowoczesnej postawy sprzedawcy jako doradcy i partnera biznesowego klienta – zajęcia praktyczne.
- Rozwijanie proaktywności, odpowiedzialności i orientacji na długofalową wartość dla klienta – zajęcia praktyczne.
- Budowanie autentyczności, wiarygodności i zaufania jako fundamentu skutecznej sprzedaży – zajęcia praktyczne.
- Wzmacnianie elastyczności, odporności na zmiany oraz nastawienia na ciągły rozwój kompetencji sprzedażowych – zajęcia praktyczne.

MODUŁ II. Komunikacja sprzedażowa i budowanie relacji z klientem

- Budowanie zaufania w relacjach z klientem wewnętrznym i zewnętrznym – zajęcia praktyczne.
- Rozwijanie otwartej, partnerskiej i profesjonalnej komunikacji – zajęcia praktyczne.
- Rozpoznawanie potrzeb, oczekiwań i motywacji klienta – zajęcia praktyczne.
- Prowadzenie trudnych rozmów i konstruktywne rozwiązywanie sytuacji konfliktowych – zajęcia praktyczne.
- Budowanie zaangażowania i odpowiedzialności za jakość obsługi klienta – zajęcia praktyczne.
- Współpraca zespołowa wspierająca realizację celów sprzedażowych – zajęcia praktyczne.

MODUŁ III. Profesjonalny proces sprzedaży i negocjacje

- Etapy profesjonalnego procesu sprzedaży i planowanie kontaktu z klientem – zajęcia praktyczne.
- Dobór skutecznych metod sprzedaży do potrzeb i sytuacji klienta – zajęcia praktyczne.
- Budowanie wartości oferty oraz prezentowanie korzyści z proponowanego rozwiązania – zajęcia praktyczne.
- Argumentacja sprzedażowa, perswazja i skuteczne reagowanie na obiekcje – zajęcia praktyczne.
- Przygotowanie i prowadzenie negocjacji handlowych, w tym negocjacji cenowych – zajęcia praktyczne.
- Symulacje rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych oraz opracowanie planu wdrożenia poznanych metod – zajęcia praktyczne.

Walidacja efektów uczenia się - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie oraz obserwacja w warunkach symulowanych.

Walidacja zostanie przeprowadzona w dwóch formach:

1. Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Uczestnicy rozwiążą test na platformie **Testportal.pl**, obejmujący pytania zamknięte oraz krótkie studia przypadków. Test zweryfikuje efekty uczenia się w zakresie wiedzy, a wynik zostanie wygenerowany automatycznie.

2. Obserwacja w warunkach symulowanych

Uczestnicy wezmą udział w symulacji rozmowy sprzedażowej lub negocjacyjnej. Walidator oceni zastosowanie technik komunikacji, rozpoznawania potrzeb, prezentowania wartości oferty, reagowania na obiekcje oraz budowania partnerskiej relacji z klientem.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności:

- Studium przypadku
 - Dyskusje grupowe
 - Symulacje i role-playing
 - Warsztaty kreatywne
 - Praca w grupach
-

- Czas trwania: 45 godzin
- Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia i są ustalone na 60 min. dla dni, w których szkolenie trwa 4,5-8 godz.
- Walidacja wlicza się do czasu szkolenia i trwa 45 min.
- Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.
- Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie

„Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR.”

Warunki niezbędne do spełnienia (przez uczestników usługi), aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
 - Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
 - Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie
 - aktywność w trakcie prowadzenia usługi: udzielania informacji, angażowanie się w realizację usługi
 - minimalny poziom obecności na zajęciach 80%
 - minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze - zgodnie z kartą
-

UZUPEŁNIENIE INFORMACJI DODATKOWYCH:

- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.
- Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).
- Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.
- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo
- Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 32

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Kształtowanie nowoczesnej postawy sprzedawcy jako doradcy i partnera biznesowego klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	15-09-2026	08:30	11:00	02:30
2 z 32 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 32 Rozwijanie proaktywności i, odpowiedzialności i orientacji na długofalową wartość dla klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	15-09-2026	11:30	13:30	02:00
4 z 32 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 32 Rozwijanie proaktywności i, odpowiedzialności i orientacji na długofalową wartość dla klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	15-09-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 32 Budowanie autentyczności, wiarygodności i zaufania jako fundamentu skutecznej sprzedaży – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	22-09-2026	08:30	11:00	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 32 -	Przerwa	-	22-09-2026	11:00	11:30	00:30
8 z 32 Wzmacnianie elastyczności, odporności na zmiany oraz nastawienia na ciągły rozwój kompetencji sprzedażowych – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	22-09-2026	11:30	13:30	02:00
9 z 32 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:30	14:00	00:30
10 z 32 Wzmacnianie elastyczności, odporności na zmiany oraz nastawienia na ciągły rozwój kompetencji sprzedażowych – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	22-09-2026	14:00	16:00	02:00
11 z 32 Budowanie zaufania w relacjach z klientem wewnętrznym i zewnętrznym – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	29-09-2026	08:30	10:30	02:00
12 z 32 -	Przerwa	-	29-09-2026	10:30	11:00	00:30
13 z 32 Rozwijanie otwartej, partnerskiej i profesjonalnej komunikacji – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	29-09-2026	11:00	13:00	02:00
14 z 32 -	Przerwa	-	29-09-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 32 Rozpoznawanie potrzeb, oczekiwań i motywacji klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	29-09-2026	13:30	16:00	02:30
16 z 32 Prowadzenie trudnych rozmów i konstruktywne rozwiązywanie sytuacji konfliktowych – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	06-10-2026	08:30	10:30	02:00
17 z 32 -	Przerwa	-	06-10-2026	10:30	11:00	00:30
18 z 32 Budowanie zaangażowania i odpowiedzialności za jakość obsługi klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	06-10-2026	11:00	13:00	02:00
19 z 32 -	Przerwa	-	06-10-2026	13:00	13:30	00:30
20 z 32 Współpraca zespołowa wspierająca realizację celów sprzedażowych – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	06-10-2026	13:30	16:00	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 32 Etapy profesjonalnego procesu sprzedaży i planowanie kontaktu z klientem – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	13-10-2026	08:30	10:30	02:00
22 z 32 -	Przerwa	-	13-10-2026	10:30	11:00	00:30
23 z 32 Dobór skutecznych metod sprzedaży do potrzeb i sytuacji klienta – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	13-10-2026	11:00	13:00	02:00
24 z 32 -	Przerwa	-	13-10-2026	13:00	13:30	00:30
25 z 32 Budowanie wartości oferty oraz prezentowanie korzyści z proponowanego rozwiązania – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	13-10-2026	13:30	16:00	02:30
26 z 32 Argumentacja sprzedażowa, perswazja i skuteczne reagowanie na obiekcje – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	20-10-2026	08:30	10:30	02:00
27 z 32 -	Przerwa	-	20-10-2026	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 32 Przygotowanie i prowadzenie negocjacji handlowych, w tym negocjacji cenowych – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	20-10-2026	11:00	13:00	02:00
29 z 32 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:00	13:15	00:15
30 z 32 Symulacje rozmów sprzedażowych i negocjacyjnych oraz opracowanie planu wdrożenia poznanych metod – zajęcia praktyczne.	Zajęcia	Mariusz Frątczak	20-10-2026	13:15	15:00	01:45
31 z 32 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:00	15:15	00:15
32 z 32 -	Walidacja	-	20-10-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	45:00
w tym suma godzin zajęć	38:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	06:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	52:00

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	9 594,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	213,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	45:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Frątczak

Ekspert ds. Strategii i Zarządzania Wartością Sprzedaży, doradca biznesowy startupów, trener, Dyrektor generalny w Collegium Da Vinci. Buduje struktury sprzedaży oraz marketingu z wykorzystaniem innowacji rynkowych oraz tworzy i wdraża strategię sprzedaży. Posiada wykształcenie wyższe - zarządzanie i marketing. Ukończył MBA. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: prowadzi aktywnie szkolenia oraz walidację świadczonych usług zgodnych z tematyką szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostęp do materiałów online i offline: prezentacje ze szkolenia, skrypt, zestawy ćwiczeń przygotowane przez trenera. Materiały będą dostępne podczas trwania szkolenia - stacjonarnie oraz dodatkowo zostaną wysłane do uczestników po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Uczestnik szkolenia otrzyma:

- Zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności **oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego 80% punktów z walidacji zgodnie z kartą usługi**
- Materiały szkoleniowe - opisane w karcie usług

INFORMACJE DODATKOWE:

- Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.
- Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.
- Usługa rozwojowa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w tym przepisami prawa o VAT
- Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, że cena jest adekwatna do jej zakresu.

Cd. w programie ramowym.

Adres

ul. Juliusza Kossaka 18/5
60-762 Poznań
woj. wielkopolskie

Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi:

Usługa zostanie przeprowadzona w odpowiednio przygotowanej sali konferencyjnej, wyposażonej w klimatyzację, projektor multimedialny oraz flipchart. Pomieszczenie zapewni komfortowe warunki do realizacji zajęć dla wszystkich uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MARTA OZGA

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301