



CAMBRIDGE
SCHOOL OF
ENGLISH SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

175 ocen

Indywidualny kurs online z języka włoskiego – Business Italian w obsłudze klienta i handlu międzynarodowym (60 x 60 min)

Numer usługi 2026/07/30/136122/3719210

- 📅 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 60:00 h
- 📅 01.09.2026 do 30.06.2027

9 000,00 PLN brutto
9 000,00 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h
175,56 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Języki / Włoski
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników działów eksportu i importu, specjalistów ds. obsługi klienta międzynarodowego, handlowców, account managerów oraz przedsiębiorców współpracujących z włoskimi kontrahentami, posiadających znajomość języka włoskiego na poziomie co najmniej A2+/B1. Usługa przeznaczona jest dla osób potrzebujących podniesienia płynności językowej w kontaktach handlowych, opanowania słownictwa z zakresu sprzedaży, logistyki i płatności oraz pokonania barier kulturowo-językowych we włoskojęzycznym środowisku biznesowym.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	31-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do realizowania zadań sprzedażowych i obsługi klienta w języku włoskim w handlu międzynarodowym na poziomie B2. W wyniku szkolenia uczestnik zostanie przygotowany do wykonywania czynności:

Prowadzenia negocjacji i rozmów sprzedażowych z włoskimi partnerami.

Redagowania ofert handlowych, zamówień i pism reklamacyjnych.

Komunikowania się z klientami (telefonicznie/mailowo) oraz budowania relacji.

Prezentowania oferty produktów i usług oraz obsługi posprzedażowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Redaguje formalną ofertę handlową (offerta commerciale) w języku włoskim w odpowiedzi na zapytanie klienta.	Tworzy wiadomość e-mail (min. 120 słów) zawierającą specyfikację cenową, terminy realizacji i warunki płatności z zachowaniem zasad włoskiej etykiety.	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowę telefoniczną dotyczącą ustaleń handlowych i obsługi zamówienia.	Odpowiada na pytania klienta w symulowanym połączeniu, przekazując precyzyjne informacje o statusie dostawy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prezentuje zalety i parametry produktu/usługi z wykorzystaniem języka korzyści.	Odpowiada na pytania klienta w symulowanym połączeniu, przekazując precyzyjne informacje o statusie dostawy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Negocjuje cenę oraz warunki dostawy towaru z włoskim kontrahentem.	Formułuje propozycję kompromisową i stawia warunki biznesowe z użyciem struktur trybu warunkowego (Condizionale).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwiązuje sytuację reklamacyjną powstałą z powodu opóźnienia dostawy lub uszkodzenia towaru.	Sporządza pisemną odpowiedź na reklamację klienta, proponując konkretne rozwiązanie problemu i upust cenowy.	Test teoretyczny
Równozędnie stosuje zwroty grzecznościowe (formale / informale) adekwatnie do stopnia zażyłości z klientem.	Przekształca treść e-maila z rejestru bezpośredniego (tu) na rejestr wysoce formalny (Lei).	Test teoretyczny
Prowadzi wstępną rozmowę towarzyską (small talk) przed rozpoczęciem negocjacji biznesowych z Włochami.	Inicjuje i podtrzymuje 3-minutową konwersację na tematy ogólne, nawiązując do kultury i zwyczajów rynkowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Odpowiada na obiekcje cenowe i zastrzeżenia klienta dotyczące jakości oferty.	Uzasadnia wysokość ceny w wypowiedzi ustnej, argumentując przewagę jakościową i serwisową produktu.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje myśli przewodnie oraz intencje włoskojęzycznego rozmówcy z nagrań i wypowiedzi ustnych.	Wpisuje poprawne dane transakcyjne do formularza zamówienia na podstawie wysłuchanego nagrania rozmowy handlowej.	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

Kurs jest skierowany do osób, które chcą nauczyć się języka włoskiego na poziomie A1.

Oferuje kompleksową naukę języka tj. rozwijanie umiejętności komunikacji w mowie i piśmie, prowadzenie do podstawowych zagadnień związanych z kulturą oraz obyczajami Włoch.

Szkolenie w formie indywidualnej tj. całkowicie dopasowanej do potrzeb kursanta m.in. w zakresie terminów spotkań. Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym realizowane są w terminach ustalonych z klientem i rozpisanych w harmonogramie.

Walidacja szkolenia - walidacja w formie dwuczłonowej - zdalnej w czasie rzeczywistym /(audyt ustny) oraz zdalnej (test online) zostanie przeprowadzona na ostatnim spotkaniu.

Zajęcia realizowane są w **trybie ciągłym** tj. spotkania w harmonogramie nie zawierają przerwy.

Wymagania wstępne wobec uczestnika

- Znajomość języka włoskiego na poziomie co najmniej **A2+ / B1** (weryfikowana bezpłatnym testem kwalifikacyjnym/audytem językowym przed rozpoczęciem kursu).
- Dostęp do komputera lub urządzenia mobilnego ze stabilnym łączem internetowym.
- Posiadanie sprawnej kamery, mikrofonu oraz słuchawek do udziału w zajęciach online.

Program szkolenia (60 x 60 min)

1. Moduł 1: Włoski w korespondencji handlowej i e-mailowej (10 h)

•

Formułowanie zapytań ofertowych (*richieste di offerta*), ofert handlowych (*offerte commerciali*) oraz potwierdzeń zamówień (*conferme d'ordine*).

•

Stosowanie włoskiej etykiety pisemnej, form grzecznościowych (*Lei / Vi*) oraz łączników zdań w pismach formalnych.

•

Zwroty używane przy załączaniu dokumentacji, specyfikacji technicznych i faktur.
2. Moduł 2: Telefoniczna i mailowa obsługa klienta B2B/B2C (10 h)

•

Przyjmowanie i obsługa połączeń telefonicznych (*gestione delle telefonate*), umawianie i przekładanie spotkań biznesowych.

•

Rozwiązywanie problemów klienta, udzielanie informacji o dostępności towaru, terminach dostaw oraz stanach magazynowych.

•

Używanie form trybu łączącego (*Congiuntivo*) i trybu warunkowego (*Condizionale*) w celu podniesienia kultury i dyplomacji wypowiedzi.
3. Moduł 3: Prezentacja oferty, produktów i usług (10 h)

•

Przedstawianie profilu firmy, katalogu produktów oraz unikalnej propozycji wartości (*Unique Selling Proposition*).

•

Opisywanie parametrów technicznych, zalet i opcji gwarancyjnych w języku włoskim.

•

Język korzyści w sprzedaży oraz porównywanie ofert na rynku (*confronto e vantaggi*).
4. Moduł 4: Negocjacje handlowe, ceny i warunki płatności (12 h)

•

Negocjowanie cen, rabatów (*sconti*), warunków dostawy (Incoterms) i terminów płatności (*condizioni di pagamento*).

•

Stawianie warunków, proponowanie kompromisów oraz reagowanie na obiekcje cenowe klienta (*gestione delle obiezioni*).

•

Stosowanie konstrukcji hipotezy (*periodo ipotetico*) w rozmowach handlowych.
5. Moduł 5: Reklamacje, sytuacje kryzysowe i obsługa posprzedażowa (10 h)

•

Przyjmowanie, weryfikowanie i obsługa reklamacji (*gestione dei reclami*) dotyczących opóźnień, uszkodzeń lub niezgodności towaru.

•

Przekazywanie trudnych wiadomości, przepraszanie oraz proponowanie rekompensaty/wymiany towaru bez naruszania relacji biznesowych.

•

Przeprowadzanie badania satysfakcji klienta po transakcji (*servizio post-vendita*).
6. Moduł 6: Włoska kultura biznesowa, Savoir-Vivre i walidacja (8 h)

•

Niuanse kulturowe w relacjach z włoskim biznesem (Small talk, budowanie relacji relacyjnych *lavoro e relazioni*, różnice regionalne Północ-Południe).

•

Symulacja pełnego cyklu sprzedażowo-usługowego i walidacja końco

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 60

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 60 Czas teraźniejszy (Presente indicativo) w opisie działalności firmy i produktów – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	01-09-2026	18:00	19:00	01:00
2 z 60 Słownictwo: przedstawianie firmy i oferty handlowej – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	03-09-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 60 Rozmowa: powitanie klienta i przedstawienie oferty – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	10-09-2026	18:00	19:00	01:00
4 z 60 Rozmowa: doradztwo produktowe i odpowiadanie na pytania klienta – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	15-09-2026	18:00	19:00	01:00
5 z 60 Kultura biznesowa we Włoszech – savoir-vivre w kontaktach handlowych – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	22-09-2026	18:00	19:00	01:00
6 z 60 Passato prossimo i Imperfetto w relacjonowaniu transakcji i zamówień – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	24-09-2026	18:00	19:00	01:00
7 z 60 Słownictwo: produkty, ceny i warunki sprzedaży – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	01-10-2026	18:00	19:00	01:00
8 z 60 Rozmowa: finalizacja sprzedaży i warunki płatności – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	06-10-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 60 Rozmowa: przyjmowanie zamówienia telefonicznie – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	13-10-2026	18:00	19:00	01:00
10 z 60 Regiony Włoch i ich specyfika gospodarcza (Made in Italy) – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	15-10-2026	18:00	19:00	01:00
11 z 60 Futuro semplice w planowaniu dostaw i harmonogramów – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	20-10-2026	18:00	19:00	01:00
12 z 60 Słownictwo: zamówienia, dostawy i logistyka – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	27-10-2026	18:00	19:00	01:00
13 z 60 Rozmowa: obsługa reklamacji i rozwiązywanie problemów klienta – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	29-10-2026	18:00	19:00	01:00
14 z 60 Rozmowa: negocjowanie ceny i warunków dostawy – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	05-11-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 60 Święta i zwyczaje we Włoszech wpływające na kalendarz biznesowy – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	10-11-2026	18:00	19:00	01:00
16 z 60 Tryb warunkowy (Condizionale) – uprzejme prośby i oferty handlowe – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	17-11-2026	18:00	19:00	01:00
17 z 60 Słownictwo: płatności, faktury i warunki rozliczeń – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	19-11-2026	18:00	19:00	01:00
18 z 60 Rozmowa: negocjowanie warunków kontraktu z partnerem zagranicznym – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	24-11-2026	18:00	19:00	01:00
19 z 60 Symulacja: spotkanie handlowe z klientem włoskim – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	01-12-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 60 Etykieta spotkań biznesowych i negocjacji z Włochami – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	03-12-2026	18:00	19:00	01:00
21 z 60 Tryb łączący (Congiuntivo) w wyrażaniu opinii i niepewności biznesowej – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	10-12-2026	18:00	19:00	01:00
22 z 60 Słownictwo: reklamacje i obsługa posprzedażowa – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	15-12-2026	18:00	19:00	01:00
23 z 60 Symulacja: targi branżowe – prezentacja firmy i produktów – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	22-12-2026	18:00	19:00	01:00
24 z 60 Pisanie: oferta handlowa (e-mail ofertowy) – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	24-12-2026	18:00	19:00	01:00
25 z 60 Włoski system prawny i podatkowy w zarysie – podstawy dla handlu – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	31-12-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 60 Zaimki dopełnienia bliższego i dalszego (pronomi diretti e indiretti) w korespondencji – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	05-01-2027	18:00	19:00	01:00
27 z 60 Słownictwo: negocjacje handlowe i warunki kontraktu – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	07-01-2027	18:00	19:00	01:00
28 z 60 Pisanie: potwierdzenie zamówienia i warunków dostawy – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	14-01-2027	18:00	19:00	01:00
29 z 60 Pisanie: upomnienie o zaległej płatności (sollecito di pagamento) – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	19-01-2027	18:00	19:00	01:00
30 z 60 Różnice kulturowe w komunikacji: Włochy a Europa Północna – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	26-01-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 60 Forma grzeczności wa Lei w komunikacji z klientem i kontrahentem – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	28-01-2027	18:00	19:00	01:00
32 z 60 Słownictwo: marketing i promocja sprzedaży – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	04-02-2027	18:00	19:00	01:00
33 z 60 Pisanie: odpowiedź na reklamację klienta – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	09-02-2027	18:00	19:00	01:00
34 z 60 Pisanie: umowa handlowa – kluczowe klauzule w języku włoskim – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	16-02-2027	18:00	19:00	01:00
35 z 60 Marki i sektory kluczowe dla włoskiej gospodarki (moda, motoryzacja, spożywka) – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	18-02-2027	18:00	19:00	01:00
36 z 60 Przyimki i wyrażenia czasu w ustalaniu terminów dostaw i płatności – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	23-02-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
37 z 60 Słownictwo: obsługa klienta – powitanie, doradztwo, finalizacja sprzedaży – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	02-03-2027	18:00	19:00	01:00
38 z 60 Czytanie: dokumenty handlowe (faktury, zamówienia, listy przewozowe) – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	04-03-2027	18:00	19:00	01:00
39 z 60 Czytanie: warunki Incoterms i dokumentacja celna – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	11-03-2027	18:00	19:00	01:00
40 z 60 Język ciała i komunikacja niewerbalna w kulturze włoskiej – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	16-03-2027	18:00	19:00	01:00
41 z 60 Zdania warunkowe (periodo ipotetico) w negocjacjach handlowych – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	23-03-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 60 Słownictwo: handel międzynarodowy – cło, eksport, import, Incoterms – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	25-03-2027	18:00	19:00	01:00
43 z 60 Słuchanie: rozmowy telefoniczne z działem obsługi klienta – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	01-04-2027	18:00	19:00	01:00
44 z 60 Słuchanie: rozumienie różnych akcentów regionalnych języka włoskiego – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	06-04-2027	18:00	19:00	01:00
45 z 60 Włoskie przysłowia i wyrażenia idiomatyczne w biznesie – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	08-04-2027	18:00	19:00	01:00
46 z 60 Strona bierna (forma passiva) w dokumentacji handlowej – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	15-04-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
47 z 60 Kolokacje i wyrażenia typowe dla korespondencji handlowej – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	20-04-2027	18:00	19:00	01:00
48 z 60 Prezentacja oferty firmy na spotkaniu z nowym kontrahentem – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	27-04-2027	18:00	19:00	01:00
49 z 60 Prezentacja wyników sprzedaży i planu działań – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	29-04-2027	18:00	19:00	01:00
50 z 60 Rola relacji osobistych (rapporto personale) w budowaniu współpracy handlowej – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	06-05-2027	18:00	19:00	01:00
51 z 60 Mowa zależna (discorso indiretto) w relacjonowaniu ustaleń ze spotkań – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	11-05-2027	18:00	19:00	01:00
52 z 60 Fałszywi przyjaciele języka włoskiego w kontekście biznesowym – prezentacja	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	13-05-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
53 z 60 Symulacja: rozmowa reklamacyjna z niezadowolonym klientem – obserwacja w warunkach naturalnych	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	20-05-2027	18:00	19:00	01:00
54 z 60 Symulacja: negocjacje handlowe z partnerem z Włoch – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	25-05-2027	18:00	19:00	01:00
55 z 60 Stopniowanie przymiotników w w porównywaniu ofert i produktów – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	03-06-2027	18:00	19:00	01:00
56 z 60 Rejestr formalny a nieformalny w komunikacji z klientem włoskim – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	08-06-2027	18:00	19:00	01:00
57 z 60 Pełny test próbny – słownictwo i komunikacja handlowa – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	15-06-2027	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
58 z 60 Pełna symulacja: obsługa klienta od pierwszego kontaktu do finalizacji sprzedaży – wywiad ustrukturyzowany	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	17-06-2027	18:00	19:00	01:00
59 z 60 Spójniki i konektory logiczne w korespondencji biznesowej – test teoretyczny	Zajęcia	Aneta Janiec-Bzdoń	24-06-2027	18:00	19:00	01:00
60 z 60 -	Walidacja	-	29-06-2027	18:00	19:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	60:00
w tym suma godzin zajęć	59:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	80:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

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

Liczba godzin zegarowych usługi	60:00
---------------------------------	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Janiec-Bzdoń

Wykształcenie i kwalifikacje:

Lektorka ukończyła studia licencjackie na Uniwersytecie w Salerno we Włoszech, zdobywając tytuł z zakresu nauk politycznych i stosunków międzynarodowych. Posiada także certyfikat językowy CELI 3 na poziomie C1 z Uniwersytetu w Perugii. Ukończyła kursy metodyczne związane z nauczaniem języka włoskiego dla obcokrajowców, m.in. Teaching of Italian for Foreigners (I i II poziom) oraz szkolenie dla egzaminatorów języków obcych.

Doświadczenie w nauczaniu (ostatnie 5 lat):

Lektorka posiada doświadczenie w nauczaniu języka włoskiego, prowadząc zajęcia w szkołach językowych oraz jako nauczyciel prywatny. Specjalizuje się w nauczaniu języka ogólnego i biznesowego, a także przygotowywaniu uczniów do egzaminów certyfikacyjnych.

Obszary specjalizacji:

- ◆ Nauczanie języka włoskiego na różnych poziomach zaawansowania (A1–C1)
- ◆ Przygotowanie do egzaminów językowych CELI, CILS
- ◆ Kursy specjalistyczne – język biznesowy, administracyjny, prawniczy
- ◆ Kulturowe aspekty języka włoskiego

Języki obce:

- ✓ Włoski – poziom biegły (C1/C2)
- ✓ Hiszpański – poziom dobry
- ✓ Angielski – poziom średnio zaawansowany

Lektorka posiada szerokie doświadczenie zarówno w pracy dydaktycznej, jak i w obszarze biznesowym, co pozwala jej łączyć praktyczne podejście do nauczania z głęboką znajomością języka i kultury włoskiej.

2 z 2

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały własne lektora dostosowane do potrzeb i poziomu kursu.

Roczny dostęp do platformy u-Talk z języka włoskiego.

CAI Language Coach

Warunki techniczne

Student musi mieć dostęp do Internetu o parametrach minimum 2 mbps download/upload oraz urządzenie elektroniczne (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) z kamerką i mikrofonem. Zalecamy używanie komputera stacjonarnego/laptopa ale dopuszczalne są również tablety lub telefon.

Zalecane przeglądarki to:

Komputer stacjonarny / laptop: Chrome, Firefox lub Edge (najnowsze wersje)

Mobilny iOS (12.2+): Safari Mobile

Mobilny Android (6.0+): Chrome Mobile

Zajęcia realizowane będą na wybranej platformie typu zoom, teams, googlemeet, skype itp. Szczegóły zostaną ustalone i uzupełnione bliżej terminu startu.

Kontakt



Monika Kujawiak

E-mail monika.kujawiak@cambridge.com.pl

Telefon (+48) 732 920 294