

STREFA SZKOLEŃ

FUNDACJA "STREFA
SZKOLEŃ"

Brak ocen dla tego dostawcy

Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca (Kod kwalifikacji ZRK 12639) – kompleksowe przygotowanie do walidacji i uzyskania kwalifikacji rynkowej – usługa szkoleniowa kończąca się egzaminem.

Numer usługi 2026/08/03/197830/3726129

- Kołobrzeg
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 64:00 h
- 10.09.2026 do 17.09.2026

15 375,00 PLN brutto
12 500,00 PLN netto
240,23 PLN brutto/h
195,31 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa ma charakter zamknięty i jest skierowana do pracowników KJS Capital sp. z o.o., którzy wykonują zadania związane z bezpośrednią obsługą klienta, rozpoznawaniem potrzeb klienta, przedstawianiem i wyjaśnianiem oferty usług, prowadzeniem komunikacji w toku realizacji usługi, obsługą posprzedażową oraz prowadzeniem dokumentacji związanej z procesem sprzedaży i obsługą klienta. Usługa nie jest objęta otwartym naborem.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	2
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 przygotowanie uczestnika do samodzielnego wykonywania zadań zawodowych objętych kwalifikacją rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca”, kod ZRK 12639. Po zakończeniu usługi uczestnik nawiązuje i podtrzymuje relacje z klientem, identyfikuje jego potrzeby, prezentuje ofertę zgodną z

oczekiwaniami, finalizuje sprzedaż, prowadzi obsługę posprzedażową, monitoruje ilość i jakość oferowanych towarów i usług, eksponuje towary i materiały promocyjne, raportuj

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nawiązuje kontakt z klientem	• tworzy komunikaty skierowane do klienta dostosowane do sytuacji; • omawia wpływ wizerunku sprzedawcy na relację z klientem; • przytacza przykłady właściwych zachowań sprzedawcy; • wyjaśnia pojęcie orientacji na klienta i zasady nawiązywania kontaktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany
Identyfikuje potrzeby klienta	• formułuje pytania otwarte i pogłębiające; • stosuje technikę aktywnego słuchania; • weryfikuje stopień zrozumienia potrzeb klienta, wykorzystując parafrazę; • porządkuje informacje uzyskane od klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta	• dobiera towar lub usługę do oczekiwań klienta; • komunikuje korzyści wynikające z oferty; • uzasadnia cenę, odwołując się do cech oferty i warunków rynkowych; • reaguje na pytania i wątpliwości klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany
Finalizuje transakcję sprzedażową	• Finalizuje transakcję sprzedażową • omawia i stosuje scenariusze zamknięcia sprzedaży; • formułuje propozycje poszerzenia zakupu; • formułuje pytania o opinię klienta; • podsumowuje ustalenia i informuje klienta o dalszych działaniach. Test wiedzy, rozmowa, symulacja	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Wywiad ustrukturyzowany
Prowadzi obsługę posprzedażową	• podtrzymuje relację z klientem po zakończeniu sprzedaży; • informuje klienta o dalszych kontaktach; • realizuje procedury reklamacyjne, zwrotów i wymiany; • stosuje właściwy sposób komunikacji w sytuacjach trudnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Monitoruje ilość i jakość oferowanych towarów i usług	• wyjaśnia znaczenie monitorowania ilości i jakości; • wymienia kryteria oceny jakości towarów i usług; • omawia etapy procesu zaopatrzenia; • omawia zasady przyjmowania, przechowywania i rozmieszczania towarów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Wywiad ustrukturyzowany
Eksponuje towary i materiały promocyjne	Eksponuje towary i materiały promocyjne • wymienia zasady ekspozycji towarów, w tym prezentowania cen; • omawia zasady ekspozycji materiałów promocyjnych; • uzasadnia dbałość o wygląd i funkcjonalność miejsca sprzedaży; • przygotowuje przykładową ekspozycję zgodnie z otrzymanymi wytycznymi.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Raportuje sprzedaż oraz samodzielnie prowadzi dokumentację sprzedażową	• opisuje sposoby dokumentowania sprzedaży; • sporządza przykładowe dokumenty związane ze sprzedażą i obsługą klienta; • wyjaśnia znaczenie raportowania sprzedaży; • omawia urządzenia techniczne i systemy wykorzystywane w procesie sprzedaży; • stosuje przepisy dotyczące finansów, BHP, ochrony danych osobowych i odpowiedzialności za powierzone mienie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

Kwalifikacje	Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca
Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK	12639
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	KJS CAPITAL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Nazwa Podmiotu certyfikującego	KJS CAPITAL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Program

Dzień 1 – Nawiązywanie kontaktu z klientem

- Nawiązywanie kontaktu z klientem – Orientacja na klienta, rola sprzedawcy, standardy profesjonalnej obsługi, etyka zawodowa oraz budowanie pierwszego kontaktu.
- Komunikacja interpersonalna z klientem – Komunikacja werbalna i niewerbalna, aktywne słuchanie, zadawanie pytań oraz budowanie relacji.
- Ćwiczenia praktyczne – budowanie relacji z klientem – Symulacje rozmów z klientem, analiza zachowań oraz doskonalenie komunikacji.

Dzień 2 – Identyfikowanie potrzeb klienta

- Identyfikowanie potrzeb klienta – Diagnoza potrzeb, pytania otwarte i pogłębiające oraz analiza oczekiwań.
- Analiza potrzeb klienta – Aktywne słuchanie, parafraza, potwierdzanie zrozumienia i porządkowanie informacji.
- Ćwiczenia praktyczne – diagnoza potrzeb klienta – Studia przypadków oraz rozmowy sprzedażowe.

Dzień 3 – Prezentowanie oferty zgodnej z oczekiwaniami klienta

- Dobór produktu lub usługi – Dobór rozwiązań do potrzeb klienta.
- Dopasowanie oferty do potrzeb klienta – Język korzyści, budowanie wartości oferty, uzasadnianie ceny i argumentacja.
- Ćwiczenia praktyczne – przedstawianie oferty – Symulacje prezentowania oferty i reagowania na pytania klienta.

Dzień 4 – Finalizowanie sprzedaży

- Reagowanie na obiekcje klienta – Identyfikowanie obiekcji i argumentacja sprzedażowa.
- Finalizowanie transakcji – Zamknięcie sprzedaży, sprzedaż uzupełniająca i podsumowanie ustaleń.
- Ćwiczenia praktyczne – finalizacja sprzedaży – Symulacje zamknięcia sprzedaży.

Dzień 5 – Obsługa posprzedażowa

- Obsługa klienta po sprzedaży – Utrzymywanie relacji z klientem.
- Reklamacje, zwroty i wymiana – Procedury oraz obowiązki sprzedawcy.
- Ćwiczenia praktyczne – sytuacje trudne – Obsługa reklamacji i komunikacja z klientem.

Dzień 6 – Monitorowanie towarów i organizacja miejsca sprzedaży

- Monitorowanie ilości i jakości towarów oraz usług – Kontrola jakości i proces zaopatrzenia.
- Ekspozycja towarów i materiałów promocyjnych – Merchandising i ekspozycja cen.
- Ćwiczenia praktyczne – organizacja miejsca sprzedaży – Przygotowanie ekspozycji i organizacja przestrzeni sprzedażowej.

Dzień 7 – Dokumentacja sprzedażowa

- Dokumentowanie sprzedaży – Dokumenty sprzedażowe i obsługa klienta.
- Raportowanie sprzedaży – Raporty i analiza wyników.
- Urządzenia techniczne oraz przepisy prawa – Systemy sprzedażowe, RODO, BHP i odpowiedzialność.

Dzień 8 – Kompleksowa realizacja procesu sprzedaży i walidacja

- Kompleksowa realizacja procesu obsługi klienta i sprzedaży – Symulacja pełnego procesu sprzedaży, analiza przypadków i utrwalenie efektów uczenia się.
- Przygotowanie do walidacji – Usystematyzowanie wiedzy i przygotowanie organizacyjne.
- Walidacja efektów uczenia się.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych.

W każdym dniu szkolenia została uwzględniona jedna przerwa obiadowa trwająca 60 minut, wliczona w czas usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, umożliwiającymi uczestnikom zdobywanie wiedzy i rozwijanie umiejętności poprzez wykonywanie ćwiczeń praktycznych, analizę studiów przypadków, pracę indywidualną i zespołową, moderowane dyskusje oraz symulacje sytuacji zawodowych odpowiadających rzeczywistym warunkom pracy sprzedawcy.

Walidacja efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest przez dwuosobową komisję walidacyjną i obejmuje trzy etapy:

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Test realizowany jest w formie elektronicznej za pośrednictwem udostępnionego linku. Wszyscy uczestnicy przystępują do testu jednocześnie, a wynik generowany jest automatycznie przez system. Test służy weryfikacji wiedzy z zakresu profesjonalnej obsługi klienta, komunikacji interpersonalnej, rozpoznawania potrzeb klienta, technik sprzedaży, organizacji procesu sprzedaży, dokumentacji sprzedażowej, obowiązujących przepisów prawa oraz zasad organizacji pracy punktu handlowego.

Obserwacja w warunkach symulowanych

Walidacja umiejętności praktycznych prowadzona jest metodą obserwacji uczestników podczas realizacji zadań zawodowych w warunkach symulowanych. Uczestnicy wykonują zadania obejmujące kompleksową obsługę klienta, rozpoznawanie potrzeb, dobór i przedstawienie oferty, prowadzenie procesu sprzedaży, finalizację transakcji, obsługę posprzedażową oraz wykonywanie czynności organizacyjnych charakterystycznych dla pracy sprzedawcy. Komisja ocenia sposób wykonywania zadań zgodnie z kryteriami kwalifikacji rynkowej.

Debata ustrukturyzowana

Po zakończeniu części praktycznej komisja przeprowadza z uczestnikami debatę ustrukturyzowaną, podczas której weryfikowana jest umiejętność uzasadniania podejmowanych decyzji, stosowania właściwych rozwiązań sprzedażowych oraz wykorzystania wiedzy i doświadczenia podczas realizacji zadań zawodowych.

Podział godzin

- **Teoria:** 24 godziny czasu zegarowego
- **Praktyka:** 28 godzin czasu zegarowego
- **Walidacja:** 4 godziny czasu zegarowego
- **Przerwy:** 8 godzin czasu zegarowego

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 33

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 Nawiązywanie kontaktu z klientem. Orientacja na klienta, rola sprzedawcy, standardy profesjonalnej obsługi, etyka zawodowa oraz budowanie pierwszego kontaktu.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	10-09-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 33 Komunikacja interpersonalna z klientem . Komunikacja werbalna i niewerbalna, aktywne słuchanie, zadawanie pytań oraz budowanie relacji.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDEŁEK	10-09-2026	10:00	13:00	03:00
3 z 33 -	Przerwa	-	10-09-2026	13:00	14:00	01:00
4 z 33 Ćwiczenia praktyczne – budowanie relacji z klientem. Symulacje rozmów z klientem, analiza zachowań oraz doskonalenie komunikacji.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDEŁEK	10-09-2026	14:00	16:00	02:00
5 z 33 Identyfikowanie potrzeb klienta. Diagnoza potrzeb, pytania otwarte i pogłębiające oraz analiza oczekiwań.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDEŁEK	11-09-2026	08:00	10:00	02:00
6 z 33 Analiza potrzeb klienta. Aktywne słuchanie, parafraza, potwierdzanie zrozumienia i porządkowanie informacji.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDEŁEK	11-09-2026	10:00	13:00	03:00
7 z 33 -	Przerwa	-	11-09-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 33 Ćwiczenia praktyczne – diagnoza potrzeb klienta. Studia przypadków oraz rozmowy sprzedażowe.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	11-09-2026	14:00	16:00	02:00
9 z 33 Dobór produktu lub usługi - Dobór rozwiązań do potrzeb klienta.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	12-09-2026	08:00	10:00	02:00
10 z 33 Dopasowanie oferty do potrzeb klienta - Język korzyści, budowanie wartości oferty, uzasadnianie ceny i argumentacja.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	12-09-2026	10:00	13:00	03:00
11 z 33 -	Przerwa	-	12-09-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 33 Ćwiczenia praktyczne – przedstawiania oferty – Symulacje przedstawiania oferty i reagowania na pytania klienta.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	12-09-2026	14:00	16:00	02:00
13 z 33 Reagowanie na obiekcje klienta – Identyfikowanie obiekcji i argumentacja sprzedażowa.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	13-09-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 33 Finalizowanie transakcji – Zamknięcie sprzedaży, sprzedaż uzupełniająca i podsumowanie ustaleń.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	13-09-2026	10:00	13:00	03:00
15 z 33 -	Przerwa	-	13-09-2026	13:00	14:00	01:00
16 z 33 Ćwiczenia praktyczne – finalizacja sprzedaży – Symulacje zamknięcia sprzedaży	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	13-09-2026	14:00	16:00	02:00
17 z 33 Obsługa klienta po sprzedaży – Utrzymywanie relacji z klientem.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	14-09-2026	08:00	10:00	02:00
18 z 33 Reklamacje, zwroty i wymiana – Procedury oraz obowiązki sprzedawcy.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	14-09-2026	10:00	13:00	03:00
19 z 33 -	Przerwa	-	14-09-2026	13:00	14:00	01:00
20 z 33 Ćwiczenia praktyczne – sytuacje trudne – Obsługa reklamacji i komunikacja z klientem.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	14-09-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 33 Monitorowanie ilości i jakości towarów oraz usług – Kontrola jakości i proces zaopatrzenia	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	15-09-2026	08:00	10:00	02:00
22 z 33 Ekspozycja towarów i materiałów promocyjnych – Merchandising i ekspozycja cen.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	15-09-2026	10:00	13:00	03:00
23 z 33 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:00	14:00	01:00
24 z 33 Ćwiczenia praktyczne – organizacja miejsca sprzedaży – Przygotowanie ekspozycji i organizacja przestrzeni sprzedażowej .	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	15-09-2026	14:00	16:00	02:00
25 z 33 Dokumentowanie sprzedaży – Dokumenty sprzedażowe i obsługa klienta.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	16-09-2026	08:00	10:00	02:00
26 z 33 Raportowanie sprzedaży – Raporty i analiza wyników.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	16-09-2026	10:00	13:00	03:00
27 z 33 -	Przerwa	-	16-09-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 33 Urządzenia techniczne oraz przepisy prawa – Systemy sprzedażowe, RODO, BHP i odpowiedzialność.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	16-09-2026	14:00	16:00	02:00
29 z 33 Kompleksowa realizacja procesu obsługi klienta i sprzedaży – Symulacja pełnego procesu sprzedaży, analiza przypadków i utrwalenie efektów uczenia się.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	17-09-2026	08:00	10:00	02:00
30 z 33 Przygotowanie do walidacji – Usystematyzowanie wiedzy i przygotowanie organizacyjne.	Zajęcia	JAROSŁAW PUDELEK	17-09-2026	10:00	11:00	01:00
31 z 33 -	Walidacja	-	17-09-2026	11:00	13:00	02:00
32 z 33 -	Przerwa	-	17-09-2026	13:00	14:00	01:00
33 z 33 -	Walidacja	-	17-09-2026	14:00	16:00	02:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	64:00
w tym suma godzin zajęć	52:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	04:00
w tym suma przerw	08:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	74:30

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	15 375,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	240,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,31 PLN
W tym koszt walidacji brutto	369,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	369,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 PLN

Liczba godzin usługi

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

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JAROSŁAW PUDELEK

Certyfikowany Trener Biznesu, Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, menedżer z ponad 19-letnim doświadczeniem w sprzedaży, obsłudze klienta i zarządzaniu sprzedażą, specjalista z zakresu budowania skutecznych zespołów, zarządzania zespołami oraz budowania efektywności (zarówno osobistej, jak i biznesowej), posiadacz Certyfikatu SET® Interpersonal Skills Training. Trener i konsultant biznesowy mający na koncie ponad 21.500 godzin spędzonych na salach szkoleniowych oraz sesji rozwojowych ze sprzedawcami i menedżerami różnych branż (ponad 27.600 osób w tym ponad 4.500 menedżerów).

Założyciel, trener i Dyrektor Zarządzający w firmie szkoleniowej Coaching Center Sp. z o.o. oraz Prezes Zarządu Fundacji „Strefa Szkoleń”. Międzynarodowy Konsultant badania osobowości zawodowej Facet5™ oraz Insightful Profiler™ (iP121). Współautor innowacyjnych symulacji biznesowych „Sycylia™” oraz „Czas na kawę™” (z obszarów: komunikacja, współpraca, budowanie zaangażowania, samoorganizacja zespołów, empowerment, budowanie efektywności) opartych na metodach Activity-Based Learning.

Przede wszystkim praktyk - nie teoretyk - i na to stawia w projektowanych i prowadzonych przez siebie szkoleniach, wykorzystując w nich swoją bogatą wiedzę i doświadczenie. Przez Klientów i Uczestników szkoleń i warsztatów ceniony za proste, ale skuteczne rozwiązania, dzięki którym usprawniają oni swój biznes.

Autor książki: „Zostań Mistrzem Sprzedaży Telefonicznej” sprzedanej w ponad 5 tysiącach egzemplarzy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu rozpoczęcia szkolenia otrzymają autorski zeszyt teoretyczno-ćwiczeniowy został opracowane w sposób umożliwiający stopniowe nabywanie, utrwalanie oraz samodzielne doskonalenie wiedzy i umiejętności niezbędnych do uzyskania kwalifikacji rynkowej „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” (Kod kwalifikacji ZRK 12639).

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem może być osoba pełnoletnia, zatrudniona w mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwie (MŚP) lub osoba dorosła zainteresowana podniesieniem kompetencji z własnej inicjatywy. Wymogi dotyczące frekwencji są zgodne z zasadami właściwego operatora finansowania. Wymogi dotyczące frekwencji mogą różnić się w zależności od operatora; prosimy o kontakt z właściwym dla dofinansowania Operatorem Projektu.

Warunkiem ukończenia usługi jest udział w wymaganej liczbie godzin zajęć, aktywny udział w ćwiczeniach oraz przystąpienie do walidacji. Warunkiem uzyskania kwalifikacji rynkowej ZRK 12639 jest potwierdzenie osiągnięcia wszystkich wymaganych efektów uczenia się w toku walidacji oraz podjęcie przez instytucję certyfikującą decyzji o nadaniu kwalifikacji. Po pozytywnym zakończeniu procesu uczestnik otrzymuje certyfikat.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu. 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 kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

ul. Henryka Sienkiewicza 10/211

78-100 Kołobrzeg

woj. zachodniopomorskie

Siedziba Firmy KJS Capital Sp. z o.o., ul. Sienkiewicza 10/ sala konferencyjna 210, 78-100 Kołobrzeg

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



JAROSŁAW PUDEŁEK

E-mail jaroslaw.pudelek@strefaszkolen.com

Telefon (+48) 570 351 752