



PAKO
MAŁGORZATA
PŁOŃCZAK

Brak ocen dla tego dostawcy

**PAKO DETAILING BUSINESS – EWOLUCJA
W PROWADZENIU PROFESJONALNEGO
STUDIA AUTODETAILING. Innowacyjny
model prowadzenia i rozwoju studia:
skuteczna sprzedaż, marketing cyfrowy,
profesjonalna obsługa i budowanie
lojalności klienta w połączeniu z zieloną
transformacją.**

Numer usługi 2026/09/02/236424/3785098

📍 Poznań
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 16:00 h
📅 11.12.2026 do 12.12.2026

3 900,00 PLN brutto
3 170,73 PLN netto
243,75 PLN brutto/h
198,17 PLN netto/h
200,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Transport i motoryzacja / Motoryzacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do **właścicieli i pracowników studiów autodetailingu, osób planujących rozpoczęcie działalności w branży oraz osób odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę klienta**. Program jest przeznaczony zarówno dla osób rozpoczynających pracę w branży, jak i dla osób posiadających doświadczenie, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie **nowoczesnej sprzedaży, marketingu cyfrowego, obsługi klienta oraz efektywnego i ekologicznego prowadzenia studia autodetailingu**.

Szkolenie odpowiada na potrzeby osób, które chcą **zwiększyć skuteczność pozyskiwania klientów, podnieść wartość sprzedawanych usług, budować bazę stałych klientów oraz wdrożyć nowoczesne rozwiązania w codziennym funkcjonowaniu studia**.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

30-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestnika praktycznych kompetencji w zakresie nowoczesnego prowadzenia studia autodetailingu, obejmujących skuteczną sprzedaż usług, marketing cyfrowy, profesjonalną obsługę klienta oraz wykorzystanie narzędzi cyfrowych. Uczestnik nauczy się prowadzić klienta od pierwszego kontaktu do sprzedaży i obsługi posprzedażowej oraz stosować rozwiązania ograniczające zużycie wody, energii i materiałów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje nowoczesny proces sprzedaży usług autodetailingu	Wymienia i omawia etapy procesu: pozyskanie klienta, rozpoznanie potrzeb, oferta, sprzedaż, realizacja, wydanie pojazdu i obsługa posprzedażowa.	Test teoretyczny
Rozpoznaje potrzeby klienta i dobiera odpowiednią usługę	Przeprowadza rozmowę z klientem, zadaje właściwe pytania i na podstawie informacji dobiera zakres usługi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przygotowuje ofertę sprzedażową usługi autodetailingu	Przygotowuje ofertę uwzględniającą potrzeby klienta, zakres prac, korzyści oraz cenę.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki sprzedaży i obsługi obiekcji	Przedstawia wartość usługi, odpowiada na minimum 2 typowe obiekcje klienta i proponuje rozwiązanie bez nieuzasadnionego obniżania ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje narzędzia cyfrowe do pozyskiwania klientów	Przygotowuje przykładową publikację promującą usługę oraz wskazuje sposób przeprowadzenia klienta od kontaktu w social media do rezerwacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zasady profesjonalnej obsługi klienta podczas realizacji usługi	Prawidłowo przekazuje informacje o zakresie prac, komunikuje zmiany i uzyskuje akceptację klienta dla dodatkowych usług.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prawidłowo przeprowadza proces przyjęcia i wydania pojazdu	Wskazuje stan pojazdu, zakres zlecenia, wykonane prace oraz przedstawia klientowi efekt końcowy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje działania zwiększające sprzedaż i lojalność klienta	Proponuje minimum 2 usługi uzupełniające oraz przedstawia sposób utrzymania kontaktu z klientem po wykonaniu usługi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje możliwości ograniczenia zużycia zasobów w studiu autodetailingu	Wskazuje minimum 3 działania ograniczające zużycie wody, energii, chemii lub materiałów oraz ograniczające ilość odpadów.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje kompletny proces obsługi klienta z wykorzystaniem poznanych rozwiązań	Samodzielnie przeprowadza proces od pierwszego kontaktu, przez analizę potrzeb i ofertę, do wydania pojazdu i działań posprzedażowych, wykorzystując narzędzia cyfrowe i zasady racjonalnego gospodarowania zasobami.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Fundamenty profesjonalnego studia autodetailingu

- model funkcjonowania nowoczesnego studia autodetailingu,
- organizacja procesu obsługi klienta od pierwszego kontaktu do wydania pojazdu,
- standardy profesjonalnej obsługi,
- budowanie przewagi konkurencyjnej,

- organizacja pracy i standaryzacja procesu.

2. Pozyskiwanie klienta i marketing cyfrowy

- określenie grupy docelowej,
- budowanie oferty i marki studia,
- wykorzystanie Facebooka i Instagrama w pozyskiwaniu klientów,
- prezentacja realizacji „przed i po”,
- tworzenie treści sprzedażowych,
- prowadzenie klienta od kontaktu online do rezerwacji,
- wykorzystanie opinii i rekomendacji w budowaniu wiarygodności.

3. Sprzedaż usług autodetailingu

- pierwszy kontakt z klientem,
- rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań,
- oględziny pojazdu i dobór właściwego rozwiązania,
- przygotowanie indywidualnej oferty,
- wycena i prezentowanie wartości usługi,
- techniki prowadzenia rozmowy sprzedażowej,
- obsługa obiekcji i negocjacji,
- sprzedaż dodatkowa i budowanie wartości zlecenia.

4. Profesjonalne przyjęcie pojazdu i dokumentacja

- procedura przyjęcia samochodu,
- określenie zakresu usługi,
- dokumentacja fotograficzna stanu pojazdu,
- protokół przyjęcia i zlecenie wykonania usługi,
- potwierdzanie dodatkowych prac,
- zasady bezpiecznej komunikacji i dokumentowania ustaleń.

5. Obsługa klienta podczas realizacji usługi

- komunikacja z klientem w trakcie realizacji,
- informowanie o postępie prac,
- przedstawianie dodatkowych potrzeb pojazdu,
- profesjonalne reagowanie na sytuacje problemowe,
- budowanie zaufania i pozytywnego doświadczenia klienta.

6. Wydanie pojazdu i obsługa posprzedażowa

- kontrola jakości przed wydaniem samochodu,
- profesjonalna prezentacja wykonanej usługi,
- omówienie zakresu wykonanych prac,
- rekomendacja dalszej pielęgnacji,
- sprzedaż usług i produktów uzupełniających,
- pozyskiwanie opinii,
- działania zwiększające powtarzalność wizyt i lojalność klienta.

7. Zielona transformacja w studiu autodetailingu

- racjonalne gospodarowanie wodą,
- ograniczanie zużycia energii i środków chemicznych,
- efektywne wykorzystanie materiałów,
- ograniczanie strat i ilości odpadów,
- segregacja i prawidłowe gospodarowanie odpadami,
- organizacja procesu pracy z uwzględnieniem ochrony zasobów,
- łączenie rozwiązań ekologicznych z optymalizacją kosztów działalności.

8. Praktyczne wdrożenie modelu DETAILING BUSINESS

- analiza przykładowego klienta i pojazdu,
- przeprowadzenie procesu od pierwszego kontaktu do wydania samochodu,
- przygotowanie oferty i propozycji usług dodatkowych,
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych,
- przygotowanie działań posprzedażowych,
- identyfikacja możliwości ograniczenia zużycia zasobów,
- analiza błędów i doskonalenie procesu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Model profesjonalnego studia autodetailingu : organizacja procesu obsługi klienta, standardy pracy, budowanie przewagi konkurencyjnej i efektywna organizacja usług.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	11-12-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 13 Marketing cyfrowy: pozyskiwanie klientów, Facebook, Instagram, prezentacja realizacji, tworzenie treści sprzedażowych i prowadzenie klienta od kontaktu do rezerwacji.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	11-12-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Sprzedaż usług autodetailingu : rozpoznanie potrzeb, analiza pojazdu, dobór usług, przygotowanie oferty, wycena i prezentowanie wartości usługi.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	11-12-2026	10:00	12:00	02:00
4 z 13 -	Przerwa	-	11-12-2026	12:00	13:00	01:00
5 z 13 Techniki sprzedaży: prowadzenie rozmowy, prezentacja oferty, obsługa obiekcji, negocjacje, sprzedaż dodatkowa i cross-selling.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	11-12-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 13 Przyjęcie pojazdu i dokumentacja : zakres zlecenia, dokumentacja fotograficzna, protokół przyjęcia, dodatkowe prace i potwierdzanie ustaleń.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	11-12-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 13 Obsługa klienta: komunikacja podczas realizacji usługi, informowanie o postępie prac, dodatkowe potrzeby pojazdu i rozwiązywanie sytuacji problemowych.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	12-12-2026	08:00	09:30	01:30
8 z 13 Wydanie pojazdu i obsługa posprzedażowa: prezentacja efektu, rekomendacje, sprzedaż dodatkowa, opinie, ponowne wizyty i budowanie lojalności klienta.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	12-12-2026	09:30	11:00	01:30
9 z 13 Zielona transformacja : ograniczanie zużycia wody, energii i chemii, efektywne wykorzystanie materiałów oraz ograniczanie i segregacja odpadów.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	12-12-2026	11:00	12:00	01:00
10 z 13 -	Przerwa	-	12-12-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 DETAILING BUSINESS w praktyce: połączenie sprzedaży, marketingu cyfrowego, obsługi klienta i zielonych rozwiązań w jeden model prowadzenia studia.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	12-12-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 13 Praktyczna symulacja: kontakt z klientem, analiza potrzeb, oferta, wycena, obiekcje, sprzedaż dodatkowa, przyjęcie i przygotowani e wydania pojazdu.	Zajęcia	MAREK PŁOŃCZAK	12-12-2026	14:00	15:15	01:15
13 z 13 -	Walidacja	-	12-12-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

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

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, jeżeli 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	3 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 170,73 PLN
Koszt osobogodziny brutto	243,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,17 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MAREK PŁOŃCZAK

Marek Płończak – trener autodetailingu i specjalista PPF
Marek Płończak związany jest z branżą autodetailingu nieprzerwanie od 2011 roku. Swoje doświadczenie zdobywał m.in. w amerykańskiej firmie Ziebart International, gdzie prowadził dział handlowy oraz uczestniczył w licznych szkoleniach z zakresu folii ochronnych PPF. Swoje kompetencje rozwijał również podczas współpracy z XPEL Polska, zdobywając szeroką wiedzę dotyczącą technologii, aplikacji i sprzedaży folii ochronnych. Obecnie prowadzi Pako Auto Detailing w Poznaniu przy ul. Ostrowskiej 382. Jest także twórcą własnej linii kosmetyków do autodetailingu – Pako, stworzonej na bazie wieloletniej praktyki i znajomości potrzeb profesjonalnych detailerów. Marek posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z salonami samochodowymi oraz partnerami z branży automotive. Łączy wiedzę techniczną z doświadczeniem handlowym i biznesowym, dzięki czemu doskonale rozumie realia prowadzenia profesjonalnego studia

autodetailingowego. Jako trener specjalizuje się przede wszystkim w szkoleniach z zakresu folii ochronnych PPF, ale prowadzi również szkolenia handlowe i marketingowe skierowane do właścicieli oraz pracowników firm autodetailingowych. Przekazuje praktyczną, sprawdzoną wiedzę, koncentrując się na rozwiązaniach, które można bezpośrednio wykorzystać w codziennej pracy. Jego celem jest pomaganie uczestnikom w rozwijaniu umiejętności, zwiększaniu jakości usług oraz budowaniu profesjonalnego i rentownego biznesu autodetailingowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzyma **certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia** oraz dostęp do **wsparcia poszkoleniowego** ze strony PAKO Auto Detailing. Uczestnik będzie miał możliwość konsultowania pytań i sytuacji pojawiających się podczas wdrażania zdobytych kompetencji w praktyce.

W ramach dalszej współpracy uczestnik otrzyma możliwość korzystania z **preferencyjnych warunków zakupu produktów i usług PAKO**, w tym rabatów na folie, kosmetyki samochodowe oraz gotowe formatki.

Istotnym elementem wsparcia będzie również **pomoc w przygotowaniu i uporządkowaniu dokumentacji związanej z prowadzoną działalnością**, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb uczestnika oraz specyfiki jego firmy. Wsparcie może obejmować m.in. dokumenty związane z obsługą klienta, przyjęciem i wydaniem pojazdu oraz organizacją procesu realizacji usług.

Celem PAKO Auto Detailing jest zapewnienie uczestnikowi **realnego wsparcia również po zakończeniu szkolenia**, tak aby zdobyte kompetencje mogły zostać skutecznie

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest skierowane do osób **prowadzących lub planujących rozpoczęcie działalności w branży autodetailingu**, a także pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż, marketing i obsługę klienta. Uczestnik nie musi posiadać wcześniejszego doświadczenia w autodetailingu.

Uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności korzystania z komputera i smartfona oraz być przygotowany do aktywnego uczestnictwa w części praktycznej szkolenia.

Preferowane jest zainteresowanie rozwojem kompetencji sprzedażowych, cyfrowych i organizacyjnych związanych z prowadzeniem studia autodetailingu.

Informacje dodatkowe

Udział w szkoleniu PAKO Auto Detailing to nie tylko zdobycie wiedzy, ale **praktyczne przygotowanie do jej wykorzystania w realnym biznesie**. Uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia oraz możliwość korzystania ze **wsparcia trenerów po zakończeniu zajęć**, również przy pierwszych realizacjach i sytuacjach wymagających konsultacji.

W ramach dalszej współpracy uczestnik otrzymuje **preferencyjne rabaty na folie, kosmetyki samochodowe oraz gotowe formatki**, ułatwiające rozpoczęcie lub rozwój działalności.

PAKO zapewnia także **indywidualną pomoc w przygotowaniu i uporządkowaniu dokumentacji potrzebnej w codziennej pracy studia**, dopasowanej do modelu działalności uczestnika.

Szkolenie nie kończy się wraz z ostatnim dniem zajęć. Uczestnik może korzystać z dalszych konsultacji i praktycznego wsparcia PAKO, aby skutecznie wdrożyć zdobyte kompetencje, zwiększać sprzedaż i profesjonalnie rozwijać studio autodetailingu.

Adres

ul. Ostrowska 382

61-312 Poznań

woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane jest w profesjonalnie wyposażonej i przestronnej sali szkoleniowej Pako Auto Detailing, przystosowanej do prowadzenia zajęć teoretycznych oraz praktycznych. Duża powierzchnia zapewnia uczestnikom komfort pracy, swobodne poruszanie się oraz możliwość indywidualnego wykonywania ćwiczeń.

Przestrzeń umożliwia prowadzenie zajęć w warunkach zbliżonych do rzeczywistego funkcjonowania studia autodetailingu. Uczestnicy mają dostęp do stanowisk pracy, pojazdów oraz wyposażenia wykorzystywanego w codziennej działalności firmy.

Sala pozwala na praktyczne przećwiczenie całego procesu obsługi klienta – od pierwszego kontaktu, przez oględziny i przygotowanie oferty, po realizację usługi, dokumentację, kontrolę jakości i wydanie pojazdu.

Układ przestrzeni umożliwia trenerowi bezpośrednią obserwację pracy uczestników, bieżącą korektę błędów oraz indywidualne wsparcie, co sprzyja skutecznemu nabywaniu praktycznych kompetencji.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agata Wojtysiak

E-mail agata@pako-autodetailing.pl

Telefon (+48) 509 100 842