



RM Business Group
Robert Męcik

★★★★★ 5,0 / 5

32 oceny

Sprzedaż B2B i rozwój klienta z wykorzystaniem CRM, AI i zasad gospodarki obiegu zamkniętego – szkolenie

Numer usługi 2026/09/10/22402/3801255

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 19:00 h

📅 08.02.2027 do 10.02.2027

5 094,66 PLN brutto

4 142,00 PLN netto

268,14 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową stanowią osoby zajmujące się sprzedażą usług lub produktów oraz obsługą i rozwojem klienta: handlowcy, doradcy klienta, przedstawiciele handlowi, specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta, opiekunowie klienta, a także właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów i rozwój współpracy.

Uczestnikami są osoby odpowiedzialne za kontakt z klientem, diagnozę potrzeb, prezentowanie wartości oferty, budowanie relacji, obronę ceny oraz rozwijanie sprzedaży w oparciu o narzędzia cyfrowe - CRM, automatyzację i generatywną AI - z uwzględnieniem zasad zielonej cyfryzacji.

Od uczestników oczekuje się podstawowej orientacji w procesie sprzedaży i obsługi klienta oraz umiejętności pracy z danymi i narzędziami cyfrowymi. Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży doradczej, obsłudze CRM, automatyzacji ani pracy z AI.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

01-02-2027

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia sprzedaży doradczej usług i produktów oraz rozwoju klienta z wykorzystaniem CRM, automatyzacji i generatywnej AI, z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju i gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ). Uczestnik przygotowuje się do diagnozowania potrzeb klienta, budowania wartości oferty, obrony ceny, rozpoznawania momentu na rozszerzenie współpracy oraz projektowania workflow łączącego pracę człowieka z technologią.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady zielonej cyfryzacji w procesach sprzedaży i obsługi klienta	Identyfikuje elementy relacji wpływające na lojalność klienta	Test teoretyczny
	Wskazuje wpływ przetwarzania, przesyłania i przechowywania danych oraz korzystania z AI i usług cyfrowych na wykorzystanie energii i zasobów cyfrowych	Test teoretyczny
Stosuje podejście doradcze oparte na prowadzeniu klienta	Buduje pytania odkrywające potrzeby przedsiębiorcy	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje działania edukujące klienta w rozmowie	Test teoretyczny
	Stosuje technikę 5xC w budowaniu relacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje zachowania wzmacniające zaufanie do biura rachunkowego	Test teoretyczny
Doskonali komunikację ekspercką opartą na faktach		
Buduje argumentację obrony ceny i zakresu współpracy	Stosuje argumenty pokazujące wpływ ceny na bezpieczeństwo, odpowiedzialność i jakość obsługi	Analiza dowodów i deklaracji
	Rozróżnia elementy pracy, które stanowią wartość niewidoczną dla klienta, i potrafi je wyjaśnić w rozmowie	Test teoretyczny
Identyfikuje moment na rozszerzenie współpracy z klientem	Analizuje sygnały biznesowe i operacyjne wskazujące na pojawienie się dodatkowych potrzeb klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje strukturę rozmowy inicjującej dodatkową usługę, opartą na diagnozie, wartości i rekomendacji	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy cyfrowej ścieżki klienta Stosuje CRM do monitorowania relacji i szans sprzedażowych z ograniczeniem duplikowania danych	Identyfikuje miejsca utraty potencjalnych klientów	Test teoretyczny
	Stosuje zasady standaryzacji pozyskania i onboardingu	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje bazę klientów, zadania i follow-up oraz porządkuje informacje zgodnie z zasadą jednego źródła danych	Analiza dowodów i deklaracji
	Segmentuje bazę klientów według aktywności i potencjału	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża automatyzacje wspierające kontakt z klientem i ograniczające zbędne operacje cyfrowe	Wskazuje procesy, które warto automatyzować	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje prosty proces: formularz → zadanie → komunikacja → follow-up	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje generatywną AI w pracy doradczej i sprzedażowej	Przygotowuje pytania, oferty i podsumowania spotkań z użyciem AI	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje ograniczenia i zasady bezpiecznego korzystania z AI	Test teoretyczny
Analizuje dane klientów w celu rozwoju współpracy Buduje workflow łączący człowieka, proces, CRM, automatyzację i AI zgodnie z zasadami efektywności zasobowej	Identyfikuje klientów wymagających kontaktu lub dodatkowej opieki	Test teoretyczny
	Charakteryzuje powody utraty klientów i możliwości cross-sellingu.	Analiza dowodów i deklaracji
	Projektuje workflow ograniczający duplikowanie danych, zbędne systemy, powtarzalne czynności i niepotrzebne operacje cyfrowe	Test teoretyczny
	Wdraża działania zwiększające czas na doradztwo i relacje	Analiza dowodów i deklaracji
Doskonali postawę odpowiedzialnej, etycznej i proaktywnej współpracy z klientem	Rozróżnia zachowania wzmacniające zaufanie, bezpieczeństwo i transparentność relacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje komunikację wspierającą klienta w podejmowaniu świadomych decyzji biznesowych	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia efektywność procesu cyfrowego przed i po jego optymalizacji	Porównuje liczbę operacji, etapów procesu, zakres przetwarzanych danych lub czas realizacji przed i po wdrożeniu usprawnienia	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje zasady zrównoważonego rozwoju i gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ) w procesach sprzedaży i obsługi klienta	Identyfikuje elementy relacji wpływające na lojalność klienta	Test teoretyczny
	Wskazuje wpływ przetwarzania, przesyłania i przechowywania danych oraz korzystania z AI i usług cyfrowych na zużycie energii i zasobów zgodnie z zasadami GOZ	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://WWW.IEES.PL>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://www.europahouse.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja Europa House
Nazwa Podmiotu certyfikującego	International Examination and Evaluation System (IEES)

Program

DZIEŃ 1: Sprzedaż - budowanie relacji w dobie zielonej cyfryzacji

Od handlowca do partnerstwa biznesowego - część teoretyczna

- Co naprawdę decyduje o wartości usług i produktów w oczach klienta, wartości ekologiczne.
- Sprzedawca-Doradca, budowanie wartości większej niż sama realizacja usługi.
- Jak przejść od „chce sprzedać” do „pomagamy klientowi”.
- Identyfikowanie potencjału rozwoju współpracy z obecnym klientem.
- Zielona transformacja cyfrowa wpływ sposobu wykorzystywania danych, usług cyfrowych i technologii na środowisko.
- Minimalizacja danych i ograniczanie zbędnych operacji cyfrowych jako element odpowiedzialnego prowadzenia biznesu.
- **Mapowanie cyfrowej ścieżki klienta i identyfikowanie miejsc utraty potencjalnych klientów (15 minut ćwiczenie praktyczne)**

Część praktyczna

„Nie sprzedawaj - prowadź klienta” - część praktyczna

- Elementy modelu Challenger w sprzedaży usług profesjonalnych.
- Jak edukować klienta i pokazywać obszary, których wcześniej nie brał pod uwagę.
- Pytania, które pomagają odkrywać potrzeby przedsiębiorcy.
- Ćwiczenia z prowadzenia klienta do rozwiązania bez stosowania presji sprzedażowej.
- Analiza sposobu wykorzystania poczty, chmury, systemów online i danych pod kątem ograniczenia cyfrowego śladu środowiskowego.
- Jak rozmawiać o problemach, ryzykach i możliwościach bez nachalnej sprzedaży.
- Budowanie pozycji eksperta i partnera biznesowego.
- Diagnozowanie potrzeb klienta związanych z zieloną transformacją cyfrową i efektywniejszym wykorzystaniem technologii.

Sprzedaż relacyjna bez „bajkopisarstwa” - część praktyczna

- Praktyczne wykorzystanie techniki 5xC w budowaniu relacji i zaufania.
- Komunikacja wzmacniająca zaufanie do handlowca.
- Jak prowadzić regularny kontakt z klientem.
- Jak wykorzystać wiedzę o biznesie klienta do rozwijania współpracy.
- Budowanie argumentacji sprzedażowej łączącej korzyści ekonomiczne z ograniczeniem niepotrzebnego wykorzystania zasobów cyfrowych.
- Moment, w którym obsługa klienta naturalnie przechodzi w sprzedaż kolejnych usług.

Jak bronić wartości usługi przed konkurencją - część praktyczna

- Jak odpowiadać na: „inny zrobi to taniej”.
- Identyfikowanie zbędnego przetwarzania danych, nadmiernej liczby narzędzi cyfrowych, powielania informacji i nieuzasadnionego przechowywania danych w procesach klienta.
- Jak rozmawiać o podwyżkach cen i zmianach zakresu współpracy.
- Cena a bezpieczeństwo, dostępność, odpowiedzialność i jakość obsługi.
- Jak komunikować wartość pracy, której klient często „nie widzi”.
- Dobór mierników zielonej efektywności cyfrowej, np. liczby wykorzystywanych systemów, liczby powielanych operacji.
- Obrona klienta przed konkurencją bez krytykowania innych.

Rozwijanie klienta - cross-selling i dodatkowe potrzeby - część praktyczna

- Jak rozpoznawać moment, w którym klient potrzebuje kolejnej usługi.
- Ćwiczenia z komunikowania wartości pracy niewidocznej bezpośrednio dla klienta.
- Porównywanie wariantów rozwiązania cyfrowego i dobór rozwiązania adekwatnego do potrzeby klienta oraz mniej zasobochłonnego cyfrowo.
- Dodatkowe usługi jako naturalne rozszerzenie współpracy.
- Jak rozpoczynać rozmowę o dodatkowej usłudze.
- Segmentacja klientów według potencjału rozwoju.
- Jak zwiększać wartość klienta bez zwiększania presji sprzedażowej.
- Opracowanie planu rozwoju wybranego klienta uwzględniającego cel sprzedażowy oraz minimum jedno działanie z zakresu zielonej transformacji cyfrowej jak dodatkowa potrzeba

DZIEŃ 2: CRM, automatyzacja i AI w rozwoju klienta

Cyfrowa ścieżka klienta - część praktyczna

- Od pierwszego kontaktu do stałej współpracy.
- Lead, klient, szansa sprzedażowa i klient aktywny.
- Gdzie w procesie najczęściej „giną” potencjalni klienci.
- Standaryzacja procesu pozyskania i onboardingu klienta.
- Cyfrowe punkty kontaktu z klientem.
- Możliwości i ograniczenia generatywnej AI.

CRM jako centrum zarządzania relacją - część praktyczna

- CRM nie tylko jako narzędzie sprzedażowe, ale system zarządzania relacją z klientem.
- Historia kontaktów, potrzeby, ustalenia i potencjał klienta w jednym miejscu.
- Pipeline nowych klientów i szans sprzedażowych.
- Zadania, follow-upy i przypomnienia.
- Segmentacja bazy klientów.
- Monitorowanie aktywności i kolejnych możliwości współpracy.

Automatyzacja obsługi i sprzedaży - część teoretyczna

- Projektowanie automatycznych przypomnień dotyczących terminów i działań cyklicznych.
- Co warto automatyzować, a czego nie należy automatyzować w relacji z klientem.
- Automatyzacja komunikacji po zapytaniu ofertowym.
- Onboarding nowego klienta.
- Automatyczne działania zwiększające regularność kontaktu z klientem.
- Budowanie prostych procesów: formularz CRM zadanie komunikacja follow-up.

AI jako asystent dla Ciebie - część praktyczna

- Możliwości i ograniczenia generatywnej AI.
- Jak skutecznie wydawać polecenia AI.
- Research potencjalnego klienta przed rozmową.
- Przygotowanie pytań do rozmowy z przedsiębiorcą z wykorzystaniem AI.
- Przygotowanie pytań do spotkania z przedsiębiorcą.
- Tworzenie ofert i propozycji wartości.
- Przygotowanie maili, follow-upów i podsumowań spotkań.
- Tworzenie komunikacji edukacyjnej dla klientów.
- Pomoc w pracy z obiekcjami i trudnymi pytaniami klientów.

AI + CRM + dane to lepsze decyzje biznesowe - część praktyczna

- Analiza bazy klientów i identyfikacja potencjału sprzedażowego.
- Wyszukiwanie klientów wymagających kontaktu lub dodatkowej opieki.
- Analiza powodów utraty klientów.
- Identyfikowanie możliwości cross-sellingu.
- Analiza pipeline'u nowych klientów.
- Wykorzystanie danych do planowania aktywności sprzedażowej.

Nowoczesna praca + człowiek + technologia - część praktyczna

- Jak połączyć osobistą relację z cyfryzacją procesu.
- Automatyzacja jako wsparcie pracownika, a nie zastępstwo relacji.
- Bezpieczeństwo danych i odpowiedzialne korzystanie z AI.
- Kontrola jakości informacji generowanych przez sztuczną inteligencję.
- Budowanie własnego workflow: **klient + handlowiec + CRM + automatyzacja + AI.**
- Jak wykorzystać technologię, aby mieć więcej czasu na doradztwo i rozwijanie relacji z klientem.

WALIDACJA:

- Test wiedzy
- Analiza dowodów i deklaracji

Wymagania wstępne: Dla osiągnięcia celu edukacyjnego uczestnik powinien posiadać podstawową wiedzę o funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz orientację w procesach sprzedaży, obsługi klienta i komunikacji biznesowej. Wskazane są podstawowe umiejętności pracy z danymi, dokumentami oraz narzędziami cyfrowymi wykorzystywanymi w codziennej pracy sprzedażowej. Uczestnik powinien rozumieć ogólne zasady diagnozy potrzeb klienta, obiegu informacji oraz podstawy pracy z systemami wspierającymi relację z klientem, takimi jak CRM, automatyzacja komunikacji czy narzędzia AI.

Szkolenie adresowane jest do osób zajmujących się sprzedażą usług lub produktów oraz obsługą i rozwojem klienta - handlowców, doradców klienta, przedstawicieli handlowych, opiekunów klienta, a także właścicieli i pracowników mikro, małych i średnich firm zaangażowanych w kontakt z klientami, diagnozę potrzeb, komunikację doradczą oraz wdrażanie rozwiązań zwiększających efektywność obsługi, jakość relacji i rozwój współpracy. Uczestnicy pracują w środowisku, w którym istotne jest łączenie kompetencji doradczych z technologią - CRM, automatyzacją i generatywną AI - w celu usprawnienia procesów, zwiększenia bezpieczeństwa klienta oraz ograniczania strat operacyjnych, z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju i gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ).

Zakres tematyczny: Szkolenie obejmuje sprzedaż doradczą usług i produktów, budowanie wartości oferty i obronę ceny, diagnozę potrzeb klienta oraz prowadzenie rozmowy w oparciu o fakty. Uczestnicy poznają cyfrową ścieżkę klienta, standaryzację pozyskania i onboardingu, pracę z CRM w zarządzaniu relacją i szansami sprzedażowymi, projektowanie automatyzacji obsługi i sprzedaży oraz wykorzystanie generatywnej AI w przygotowaniu ofert, pytań, follow-upów i podsumowań spotkań. Zakres obejmuje także analizę danych klientów pod kątem cross-sellingu i rozwoju współpracy oraz projektowanie workflow łączącego pracę człowieka z technologią zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju i GOZ ograniczającego duplikowanie danych, zbędne systemy i niepotrzebne operacje cyfrowe.

Walidacja usługi zostanie przeprowadzona w oparciu o:

- Test wiedzy
- Analiza dowodów i deklaracji

Czas trwania: 19 godzin zegarowych, w tym: **16 godzin praktyki** (ćwiczenia, symulacje, analiza przypadków, praca na procesach obsługi klienta, diagnozie potrzeb, komunikacji doradczej, wykorzystaniu CRM, automatyzacji i narzędzi AI oraz zasadach GOZ) oraz **3 godziny teorii** obejmujące podstawy profesjonalnej obsługi, sprzedaży doradczej, efektywności zasobowej, gospodarki obiegu zamkniętego oraz cyfrowych narzędzi wspierających rozwój klienta.

Warunki organizacyjne:

- Uczestnicy pracują na własnych lub udostępnionych stanowiskach komputerowych z dostępem do internetu.
- Każde stanowisko wyposażone jest w komputer z arkuszem kalkulacyjnym, dostępem do materiałów szkoleniowych, narzędzi cyfrowych, CRM oraz symulacji wykorzystywanych podczas ćwiczeń dotyczących obsługi klienta, diagnozy potrzeb, komunikacji doradczej, automatyzacji i wykorzystania AI.
- Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.
- Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.
- **Walidacja odbywa się w ostatnim dniu szkolenia i obejmuje analizę przypadku, przygotowanie rekomendacji oraz ocenę kompetencji cyfrowych i zielonych związanych z profesjonalną obsługą klienta, sprzedażą doradczą, efektywnością zasobową oraz wykorzystaniem technologii.**

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Od handlowca do partnerstwa biznesowego	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	08-02-2027	09:00	10:15	01:15
2 z 18 „Nie sprzedawaj - prowadź klienta”	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	08-02-2027	10:15	11:30	01:15
3 z 18 -	Przerwa	-	08-02-2027	11:30	12:00	00:30
4 z 18 Sprzedaż relacyjna bez „bajkopisarstwa”	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	08-02-2027	12:00	13:15	01:15
5 z 18 Jak bronić wartości usługi przed konkurencją	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	08-02-2027	13:15	14:30	01:15
6 z 18 -	Przerwa	-	08-02-2027	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 18 Rozwijanie klienta - cross-selling i dodatkowe potrzeby	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	08-02-2027	15:00	16:00	01:00
8 z 18 Cyfrowa ścieżka klienta	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	09-02-2027	08:30	10:00	01:30
9 z 18 -	Przerwa	-	09-02-2027	10:00	10:30	00:30
10 z 18 CRM jako centrum zarządzania relacją	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	09-02-2027	10:30	12:00	01:30
11 z 18 -	Przerwa	-	09-02-2027	12:00	12:30	00:30
12 z 18 Automatyzacja obsługi i sprzedaży	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	09-02-2027	12:30	14:30	02:00
13 z 18 AI jako Twój asystent	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	10-02-2027	08:00	09:30	01:30
14 z 18 -	Przerwa	-	10-02-2027	09:30	10:00	00:30
15 z 18 AI + CRM + dane to lepsze decyzje biznesowe	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	10-02-2027	10:00	11:30	01:30
16 z 18 -	Przerwa	-	10-02-2027	11:30	12:00	00:30
17 z 18 Nowoczesna praca + człowiek + technologia	Zajęcia	ROBERT MĘCIK	10-02-2027	12:00	13:15	01:15
18 z 18 -	Walidacja	-	10-02-2027	13:15	14:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	19:00
w tym suma godzin zajęć	15:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	21:15

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	5 094,66 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 142,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	268,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	141,45 PLN
W tym koszt walidacji netto	115,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	246,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

19:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ROBERT MĘCIK

Trener Zarządzania, dyplomowany Business & Life Coach, absolwent Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej, trener Standardu HRD BP, pedagog. Posiada wieloletnie doświadczenie w sprzedaży na stanowiskach: przedstawiciel handlowy, Manager ds. rozwoju firmy oraz Dyrektor Sprzedaży. Od 2017 roku działa jako trener i właściciel Firmy RM Business Group. Prowadzi warsztaty i szkolenia z zakresu zarządzania, sprzedaży i kompetencji społecznych, głównie dla kadry managerskiej. Na szkoleniach angażuje uczestników do aktywności i dzielenia się doświadczeniami, bo tylko w ten sposób można poznać i stworzyć lepszą wersję siebie. Ukończył kurs i posiada certyfikat "Gospodarka obiegu zamkniętego w MŚP" -25.03.2024. Posiada doświadczenie w zakresie zielonych kompetencji w okresie ostatnich 5 lat

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych
- Wszystkie materiały będą dostępne w formie cyfrowej, umożliwiającej samodzielną pracę po zakończeniu szkolenia

Informacje dodatkowe

- Karta usługi została opracowana zgodnie z Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych
- Cena usługi nie obejmuje kosztów dojazdu, zakwaterowania ani innych wydatków niezwiązanych bezpośrednio ze szkoleniem
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera PSF (również w innych PR/FERS), podmioty z nimi powiązane, podmioty jednocześnie korzystające z usług o podobnej tematyce w tym samym projekcie ani dostawców wzajemnie świadczących sobie usługi w ramach PSF z wykorzystaniem dofinansowania

W przypadku korzystania z dofinansowania na usługi kształcenia lub przekwalifikowania zawodowego możliwe jest zwolnienie z VAT na podstawie:

- art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2024 r. o podatku od towarów i usług, gdy usługa jest w całości finansowana ze środków publicznych lub
- § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20.12.2013 r., gdy finansowanie ze środków publicznych wynosi co najmniej 70%.

Adres

al. Aleja Walentego Roździeńskiego 188
40-203 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ROBERT MĘCIK

E-mail robert@rmbg.pl

Telefon (+48) 603 329 565