

O Z G A
GROUPOZGA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

2 463 oceny

**Akademia Sprzedaży 4.0: nowoczesne
techniki sprzedaży i budowania relacji -
szkolenie**

Numer usługi 2026/10/02/134432/3854827

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 44:00 h

📅 10.11.2026 do 22.12.2026

9 594,00 PLN brutto

7 800,00 PLN netto

218,05 PLN brutto/h

177,27 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób mających bezpośredni lub pośredni kontakt z klientem – zarówno w obszarze B2B, jak i B2C – które chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, komunikacyjne i relacyjne.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	09-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestnika do stosowania nowoczesnych technik sprzedaży oraz budowania profesjonalnych relacji i zaufania z klientem. Uczestnik wykorzystuje aktywne słuchanie, empatię i transparentną komunikację w procesie sprzedaży oraz wdraża techniki skutecznej komunikacji wspierające analizę potrzeb. Stosuje nowoczesne metody sprzedaży doradczej, wykorzystuje właściwe pytania oraz dopasowuje ofertę i sposób prezentacji usług do oczekiwań odbiorcy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Charakteryzuje oraz identyfikuje techniki zadawania pytań, aby skutecznie zrozumieć potrzeby i problemy klientów.	Definiuje różne typy pytań (otwarte, zamknięte, kontrolne) i ich zastosowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje znaczenie aktywnego słuchania w procesie zadawania pytań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zadaje pytania otwarte i kontrolne w celu uzyskania szczegółowych informacji od klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Buduje relacje z klientami poprzez empatyczne słuchanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: stosuje techniki budowania zaufania i wiarygodności w relacjach z klientami.	Wyjaśnia kluczowe elementy budowania zaufania, takie jak transparentność, konsekwencja i uczciwość.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje techniki komunikacji, które wspierają budowanie zaufania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykorzystuje techniki transparentnej komunikacji w kontaktach z klientami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Demonstruje umiejętność budowania zaufania poprzez konsekwentne działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Praktykuje empatię i zrozumienie wobec klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Utrzymuje profesjonalizm i etykę w każdej interakcji z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje znaczenie budowania długoterminowych relacji z klientami.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Analizuje potrzeby klientów i dostosowuje oferty oraz prezentacje produktów lub usług w odpowiedzi na te potrzeby.	Opisuje metody analizy potrzeb klientów oraz wyjaśnia, jak dane o klientach wpływają na dostosowanie oferty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykorzystuje techniki analizy danych do identyfikacji kluczowych potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje prezentacje produktów/usług w oparciu o wyniki analizy potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Buduje relacje poprzez personalizację oferty w odpowiedzi na unikalne potrzeby klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Stosuje nowoczesne techniki sprzedaży dostosowane do zmieniających się potrzeb klienta i rynku, w celu budowania wartościowych relacji i zwiększenia efektywności działań handlowych.	Wyjaśnia, jakie narzędzia i techniki są najskuteczniejsze w sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje odpowiednie techniki w symulacjach sytuacji sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje i dostosowuje swoje podejście sprzedażowe na podstawie feedbacku klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje proaktywność i inicjatywę w stosowaniu nowo nabytych umiejętności w rzeczywistych sytuacjach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Buduje długotrwałe relacje z klientami poprzez skuteczne doradztwo i wsparcie po sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność: Analizuje przyczyny obiekcji klienta i stosuje techniki reagowania, negocjacji oraz pozytywnej argumentacji w celu pogłębienia relacji i zwiększenia skuteczności sprzedaży.	Charakteryzuje najczęstsze rodzaje obiekcji klienta w sprzedaży doradczej oraz ich psychologiczne uwarunkowania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje model ARC (Acknowledge – Respond – Confirm) oraz techniki reframingu i pozytywnej argumentacji w kontekście pracy z obiekcjami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje rodzaj i źródło obiekcji klienta oraz dobiera adekwatne techniki reagowania i negocjacji w konkretnych sytuacjach sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje model ARC oraz strategie pozytywnej argumentacji i reframingu w praktycznych scenariuszach sprzedaży, w tym w ćwiczeniach typu role-play.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wiedza: Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej, budowania relacji i zaufania z klientem oraz znaczenie empatii, aktywnego słuchania i komunikacji werbalnej i niewerbalnej w procesie sprzedaży.	Wdraża postawę opartą na otwartości i empatii wobec obiekcji klienta, traktując je jako szansę na rozwój relacji i budowanie zaufania w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Omawia zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej i budowania relacji z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje znaczenie aktywnego słuchania i empatii w kontakcie z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje techniki budowania zaufania i profesjonalnej obsługi klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: Buduje profesjonalne relacje z klientem, komunikując się w sposób empatyczny, asertywny i nastawiony na współpracę oraz skuteczne osiąganie celów sprzedażowych.	Komunikuje się z klientem w sposób profesjonalny i partnerski.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje empatię i aktywne słuchanie w kontakcie z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Buduje relacje oparte na zaufaniu i współpracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Reaguje asertywnie i adekwatnie w sytuacjach sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje i kompetencje

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 wyraźnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM RAMOWY SZKOLENIA: Akademia Sprzedaży 4.0: nowoczesne techniki sprzedaży i budowania relacji - szkolenie

MODUŁ I. Fundamenty nowoczesnej sprzedaży i postawy sprzedażowej

- Sprzedaż dawniej a dziś – trendy, zmiany i oczekiwania współczesnych klientów – zajęcia teoretyczne
- Rola nowoczesnego sprzedawcy jako doradcy i partnera biznesowego – zajęcia teoretyczne
- Budowanie proaktywnej postawy i odpowiedzialności za wyniki sprzedażowe – zajęcia praktyczne
- Kompetencje przyszłości w sprzedaży – elastyczność, autentyczność i rozwój – zajęcia praktyczne

MODUŁ II. Komunikacja sprzedażowa i budowanie relacji z klientem

- Techniki skutecznej komunikacji i budowania zaufania w relacjach z klientem – zajęcia praktyczne
- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań wspierających proces sprzedaży – zajęcia praktyczne

- Empatia i inteligencja emocjonalna w kontakcie z klientem – zajęcia praktyczne
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w profesjonalnej obsłudze klienta – zajęcia teoretyczne

MODUŁ III. Analiza potrzeb klienta i sprzedaż doradcza

- Techniki identyfikacji potrzeb oraz motywacji zakupowych klienta – zajęcia praktyczne
- Nowoczesne modele sprzedaży doradczej: SPIN Selling, Challenger Approach, Insight Selling – zajęcia teoretyczne
- Analiza procesu decyzyjnego klienta i dopasowanie oferty do jego oczekiwań – zajęcia praktyczne
- Budowanie wartości oferty poprzez język korzyści i personalizację komunikacji – zajęcia praktyczne

MODUŁ IV. Radzenie sobie z obiekcjami i negocjacje sprzedażowe

- Identyfikacja przyczyn obiekcji klienta i skuteczne techniki reagowania – zajęcia praktyczne
- Model ARC oraz pozytywna argumentacja w rozmowie sprzedażowej – zajęcia praktyczne
- Negocjacje handlowe i budowanie rozwiązań typu win-win – zajęcia praktyczne
- Wykorzystanie obiekcji klienta do pogłębiania relacji i zwiększania sprzedaży – zajęcia praktyczne

MODUŁ V. Prezentacja oferty i nowoczesne narzędzia sprzedaży

- Techniki skutecznej prezentacji produktów i usług w sprzedaży doradczej – zajęcia praktyczne
- Storytelling oraz model FAB w prezentowaniu wartości oferty – zajęcia praktyczne
- Personalizacja rozwiązań i budowanie doświadczenia klienta – zajęcia praktyczne
- Wykorzystanie narzędzi AI i technologii cyfrowych w nowoczesnym procesie sprzedaży – zajęcia teoretyczne

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

-
- 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
-

Usługa będzie prowadzona przy wykorzystaniu interaktywnych metod takich jak:

- interaktywne prezentacje multimedialne i moderowane dyskusje,
 - ćwiczenia indywidualne i grupowe oparte na sytuacjach sprzedażowych,
 - symulacje rozmów z klientem (role-play) z informacją zwrotną,
 - analiza studiów przypadków (case study) i wspólne rozwiązywanie problemów,
 - warsztaty z wykorzystaniem narzędzi AI wspierających sprzedaż i komunikację,
 - ćwiczenia rozwijające komunikację, empatię i budowanie relacji z klientem,
 - bieżący feedback trenera i uczestników wspierający rozwój kompetencji,
 - praca z materiałami praktycznymi: checklistami, kartami technik i narzędziami wdrożeniowymi.
-

- Czas trwania: 44 godziny.
 - Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.
 - Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia i są ustalone wg. zasad: dla dnia szkoleniowego zajęć merytorycznych wraz z walidacją trwającego poniżej 2 godzin – brak przerw, • dla dnia szkoleniowego zajęć merytorycznych wraz z walidacją trwającego od 2 godzin do poniżej 4 godz. 30 minut – przerwa minimum 15 minut, maksymalny czas przerw 30 minut, • dla dnia szkoleniowego zajęć merytorycznych wraz z walidacją trwającego od 4 godzin 30 minut – przerwa minimum 60 minut, maksymalny czas przerw 75 minut.
 - Walidacja wlicza się do czasu szkolenia i trwa 45 min.
-

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: 38

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 38 Sprzedaż dawniej a dziś – trendy, zmiany i oczekiwania współczesnych klientów – zajęcia teoretyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	10-11-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 38 -	Przerwa	-	10-11-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 38 Rola nowoczesnego o sprzedawcy jako doradcy i partnera biznesowego – zajęcia teoretyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	10-11-2026	11:30	13:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 38 -	Przerwa	-	10-11-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 38 Budowanie proaktywnej postawy i odpowiedzialności za wyniki sprzedażowe – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	10-11-2026	14:00	15:00	01:00
6 z 38 Budowanie proaktywnej postawy i odpowiedzialności za wyniki sprzedażowe – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	17-11-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 38 -	Przerwa	-	17-11-2026	10:30	11:00	00:30
8 z 38 Kompetencje przyszłości w sprzedaży – elastyczność, autentyczność i rozwój – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	17-11-2026	11:00	12:30	01:30
9 z 38 -	Przerwa	-	17-11-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 38 Techniki skutecznej komunikacji i budowania zaufania w relacjach z klientem – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	17-11-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 38 Techniki skutecznej komunikacji i budowania zaufania w relacjach z klientem – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Piotr Strzyżewski	24-11-2026	09:00	10:00	01:00
12 z 38 Aktywne słuchanie i zadawanie pytań wspierających proces sprzedaży – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Piotr Strzyżewski	24-11-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 38 -	Przerwa	-	24-11-2026	11:30	12:00	00:30
14 z 38 Empatia i inteligencja emocjonalna w kontakcie z klientem – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Piotr Strzyżewski	24-11-2026	12:00	13:30	01:30
15 z 38 -	Przerwa	-	24-11-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 38 Komunikacja werbalna i niewerbalna w profesjonalnej obsłudze klienta – zajęcia teoretyczne	Zajęcia	Piotr Strzyżewski	24-11-2026	14:00	15:15	01:15
17 z 38 Techniki identyfikacji potrzeb oraz motywacji zakupowych klienta – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	01-12-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 38 -	Przerwa	-	01-12-2026	10:30	11:00	00:30
19 z 38 Nowoczesne modele sprzedaży doradczej: SPIN Selling, Challenger Approach, Insight Selling – zajęcia teoretyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	01-12-2026	11:00	13:00	02:00
20 z 38 -	Przerwa	-	01-12-2026	13:00	13:30	00:30
21 z 38 Analiza procesu decyzyjnego klienta i dopasowanie oferty do jego oczekiwań – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	01-12-2026	13:30	15:00	01:30
22 z 38 Budowanie wartości oferty poprzez język korzyści i personalizację komunikacji – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	08-12-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 38 -	Przerwa	-	08-12-2026	10:30	11:00	00:30
24 z 38 Identyfikacja przyczyn obiekcyj klienta i skuteczne techniki reagowania – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	08-12-2026	11:00	13:30	02:30
25 z 38 -	Przerwa	-	08-12-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 38 Model ARC oraz pozytywna argumentacja w rozmowie sprzedażowej – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	08-12-2026	14:00	15:15	01:15
27 z 38 Model ARC oraz pozytywna argumentacja w rozmowie sprzedażowej – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	15-12-2026	09:00	10:00	01:00
28 z 38 Negocjacje handlowe i budowanie rozwiązań typu win-win – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	15-12-2026	10:00	11:00	01:00
29 z 38 -	Przerwa	-	15-12-2026	11:00	11:30	00:30
30 z 38 Negocjacje handlowe i budowanie rozwiązań typu win-win – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	15-12-2026	11:30	13:00	01:30
31 z 38 -	Przerwa	-	15-12-2026	13:00	13:30	00:30
32 z 38 Wykorzystanie obiekcji klienta do pogłębiania relacji i zwiększania sprzedaży – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	15-12-2026	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 38 Techniki skutecznej prezentacji produktów i usług w sprzedaży doradczej – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	22-12-2026	09:00	11:00	02:00
34 z 38 -	Przerwa	-	22-12-2026	11:00	11:30	00:30
35 z 38 Storytelling oraz model FAB w prezentowaniu u wartości oferty – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	22-12-2026	11:30	13:30	02:00
36 z 38 -	Przerwa	-	22-12-2026	13:30	14:00	00:30
37 z 38 Personalizacja rozwiązań i budowanie doświadczenia klienta – zajęcia praktyczne	Zajęcia	Tomasz Łozowicki	22-12-2026	14:00	15:30	01:30
38 z 38 -	Walidacja	-	22-12-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	44:00
w tym suma godzin zajęć	36:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	07:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	49:15

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 2004 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	9 594,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,27 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	44:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Piotr Strzyżewski

Obszar specjalizacji: Marketing i sprzedaż, marketing i sprzedaż on-line, motywacja i zarządzanie zespołami, budowanie strategii, optymalizacja procesów zarządzania, kreowanie nowych rozwiązań biznesowych, procesy optymalizacji produkcji i zarządzania produkcją

Doświadczenie zawodowe: Dyrektor i trener marketingu i sprzedaży, doradca biznesowy i właściciel firmy consultingowej. Pomaga właścicielom i Zarządom w zwiększeniu sprzedaży i wartości firmy poprzez podniesienie efektywności zarządzania, komunikacji wewnętrznej oraz wdrożenie modelu Zdrowia Organizacji. Doradzał ponad 100 firmom. Współautor książki „Być Sobą – żyć tak, by niczego nie żałować” wyd. Sensus 2019. Realizował projekty po stronie agencji reklamowych i consultingowych oraz w Grupie Aviva, BZ WBK i Santander. Uczestniczył w międzynarodowych projektach w ponad 10 krajach w Europie i Ameryce Południowej. Budował i skutecznie motywował zespoły sprzedażowe liczące ponad 3000 osób. W BZ WBK zbudował od zera sprzedaż grupy

produktów finansowych w ecommerce. Ukończył Zarządzanie Przedsiębiorstwami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Twórca kierunku studiów podyplomowych „Lider Zarządzający Sprzedażą” na Uczelni Wyższej Collegium Da Vinci. Wykształcenie: mgr Ekonomii. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: prowadzi aktywnie szkolenia dla firm m.in. PRINT44, Imex Logistics, Qborg, PITERN, City Park itp. oraz przeprowadza walidację świadczonych usług. Zarządza firmą consultingową.



2 z 2

Tomasz Łozowicki

Trener biznesu, Manager ds. komunikacji, zarządzania. Na co dzień zarządza zespołem, odpowiadając nie tylko za realizację celów operacyjnych, lecz także za kształtowanie i wdrażanie polityki personalnej w organizacji. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów, zarządzaniu różnorodnością, komunikacji wewnętrznej oraz wspieraniu procesów zmian w firmie. Aktywnie prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji międzypokoleniowej oraz zarządzania wiekiem. Łączy perspektywę praktyka zarządzania z doświadczeniem trenerskim, dzięki czemu przekazuje uczestnikom nie tylko wiedzę teoretyczną, ale i sprawdzone rozwiązania do zastosowania w codziennej pracy. Wykształcenie wyższe, ukończył studia podyplomowe: zarządzanie projektami. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: wykształcenie wyższe, ukończył studia podyplomowe: zarządzanie projektami. Realizował szkolenia z niniejszej tematyki dla firm oraz ich pracowników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostęp do materiałów online i offline: prezentacje ze szkolenia, skrypt, zestawy ćwiczeń przygotowane przez trenera - ostateczna wersja zostanie przekazana Uczestnikom 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 min. 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. Wawrzyńca Engeströma 10
60-571 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.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MARTA OZGA

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301