



Maritime Consulting  
Poland Dariusz  
Kowalski  
★★★★★ 4,8 / 5  
1 615 ocen

## Skuteczna sprzedaż w branży OZE – budowanie wartości i finalizacja umowy

Numer usługi 2025/12/16/21381/3215460

4 480,00 PLN brutto  
4 480,00 PLN netto  
280,00 PLN brutto/h  
280,00 PLN netto/h

📍 Bartąg / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną  
w czasie rzeczywistym)  
📄 Usługa szkoleniowa  
🕒 16 h  
📅 13.03.2026 do 18.03.2026

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Grupa docelowa usługi           | <ul style="list-style-type: none"><li>• handlowców i doradców klienta w branży OZE,</li><li>• osób planujących wejście do branży fotowoltaiki, pomp ciepła i magazynów energii,</li><li>• właścicieli firm oferujących produkty OZE,</li><li>• doradców techniczno-handlowych w sektorze energii odnawialnej,</li><li>• sprzedawców z innych branż chcących się przekwalifikować do OZE.</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Maksymalna liczba uczestników   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Data zakończenia rekrutacji     | 12-03-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Forma prowadzenia usługi        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Liczba godzin usługi            | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 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 rozwój praktycznych kompetencji sprzedażowych uczestników w sektorze OZE, umożliwiających samodzielne i etyczne prowadzenie procesu sprzedaży. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił analizować potrzeby i motywacje klienta, prowadzić rozmowę handlową w oparciu o wartości i świadomą komunikację, prezentować ofertę OZE w sposób zrozumiały i oparty na realnych korzyściach ekonomicznych oraz ekologicznych, skutecznie reagować na obiekcje i finalizować sprzedaż

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| <b>Efekty uczenia się</b>                                                                        | <b>Kryteria weryfikacji</b>                                                                                 | <b>Metoda walidacji</b>             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Uczestnik potrafi analizować potrzeby i motywacje klienta w kontekście OZE                       | Poprawne zidentyfikowanie potrzeb i oczekiwań klienta w symulowanej rozmowie                                | Test teoretyczny                    |
| Uczestnik potrafi prowadzić rozmowę handlową w sposób doradczy i etyczny                         | Wykorzystanie storytellingu, języka korzyści i komunikacji opartej na wartościach podczas symulacji rozmowy | Test teoretyczny                    |
| Uczestnik potrafi prezentować ofertę OZE z uwzględnieniem korzyści ekonomicznych i ekologicznych | Jasne i przekonujące przedstawienie oferty w scenariuszu sprzedażowym                                       | Debata swobodna                     |
| Uczestnik potrafi reagować na obiekcje klienta i finalizować sprzedaż                            | Skuteczna odpowiedź na minimum 3 typowe obiekcje klienta, zamknięcie transakcji w scenariuszu               | Debata swobodna                     |
| Uczestnik rozumie zasady etyki i zielonej odpowiedzialności w sprzedaży OZE                      | Wskazanie działań zgodnych z etyką i ekologiczną odpowiedzialnością w praktycznych zadaniach                | Debata swobodna                     |
| Uczestnik potrafi zastosować praktyczne narzędzia sprzedaży w codziennej pracy                   | Poprawne wykorzystanie procesu sprzedaży krok po kroku w symulacjach                                        | Obserwacja w warunkach symulowanych |

## **Kwalifikacje**

### **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### **Warunki uznania kompetencji**

**Pytanie 1.** Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

**Pytanie 2.** Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### Dzień 1 – Stacjonarnie

- 1. **Proces sprzedaży krok po kroku** – pierwszy kontakt, kwalifikacja leadów, prezentacja oferty, finalizacja sprzedaży.
- 2. **Budowanie relacji i zaufania** – komunikacja oparta na wartościach, storytelling, język korzyści.
- 3. **Warsztaty praktyczne** – symulacje rozmów, reagowanie na obiekcje, case studies, feedback trenera.

### Dzień 2 i 3 – Zdalnie

- 1. **Sprzedaż doradcza w OZE** – rola doradcy, analiza potrzeb klienta, prezentacja korzyści.
- 2. **Etyka i zielona odpowiedzialność** – zasady etycznej sprzedaży, edukacja klienta w zakresie OZE.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

| Przedmiot / temat zajęć                                                                             | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <div>1 z 8</div> Proces sprzedaży w OZE – część 1: pierwszy kontakt z klientem, kwalifikacja leadów | DARIUSZ KOWALSKI | 13-03-2026            | 08:00               | 11:00               | 03:00         | Tak               |
| <div>2 z 8</div> Przerwa                                                                            | DARIUSZ KOWALSKI | 13-03-2026            | 11:00               | 11:30               | 00:30         | Tak               |
| <div>3 z 8</div> Proces sprzedaży w OZE – część 2: prezentacja oferty i język korzyści              | DARIUSZ KOWALSKI | 13-03-2026            | 11:30               | 14:00               | 02:30         | Tak               |
| <div>4 z 8</div> Budowanie relacji i zaufania: storytelling, dopasowanie stylu rozmowy do klienta   | DARIUSZ KOWALSKI | 13-03-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         | Tak               |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                    | Prowadzący        | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 5 z 8<br>Warsztaty<br>praktyczne:<br>symulacje<br>rozmów<br>handlowych,<br>reagowanie<br>na obiekcje                                                          | ALICJA<br>ABDULLA | 16-03-2026               | 08:00                  | 10:00                  | 02:00         | Nie                  |
| 6 z 8<br>Sprzedaż<br>doradcza w<br>OZE: rola<br>doradcy,<br>analiza<br>potrzeb i<br>motywacji<br>klienta                                                      | ALICJA<br>ABDULLA | 16-03-2026               | 10:00                  | 12:00                  | 02:00         | Nie                  |
| 7 z 8<br>Etyka i<br>zielona<br>odpowiedzial<br>ność: zasady<br>etycznej<br>sprzedaży,<br>edukacja<br>klienta w<br>zakresie OZE,<br>podsumowani<br>e szkolenia | ALICJA<br>ABDULLA | 18-03-2026               | 08:00                  | 11:00                  | 03:00         | Nie                  |
| 8 z 8<br>Walidacja                                                                                                                                            | -                 | 18-03-2026               | 11:00                  | 12:00                  | 01:00         | Nie                  |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 480,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 480,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 280,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 280,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## ALICJA ABDULLA

- Pomorski Uniwersytet Medyczny (PUM) – pięcioletnie studia jednolite magisterskie
- 2-letnia terapia w nurcie poznawczo-behawioralnym (CBT) – rozwój samoświadomości, praca nad przekonaniami i emocjami
- Roczny program coachingowo-mentoringowy u Mai Ori – intensywny proces rozwojowy obejmujący pogłębianie świadomości, rozwój kompetencji komunikacyjnych oraz pracę z wewnętrznym potencjałem
- 5-tygodniowy kurs rozwojowy u Oskara Wątorka – praktyczne narzędzia do pracy z przekonaniami, emocjami i rozwoju osobistego



2 z 2

## DARIUSZ KOWALSKI

Wykształcenie:

Wyższa Szkoła Bankowa - Psycholog Biznesu, Studia Podyplomowe - Manager Zarządzania Zasobami Ludzkimi, Politechnika Koszalińska - Spec. ds. Marketingu, Przedsiębiorca od 1991r, Właściciel Maritime Consulting Poland od 2015r.

Uprawnienia:

Kapitan Jachtowy, Kapitan Motorowodny, Voditielj Brodice - Chorwacki Kpt jachtowy, Instruktor sportów wodnych, Operator morskiego radia SRC

Mam za sobą lata doświadczeń przy realizacji projektów szkoleniowych w ramach Programów operacyjnych POKL, PO Ryby, czy POWER. Moje doświadczenie w działalności żeglarskiej i szkoleniowej zdobyte podczas wielu przebytych mil morskich oraz mojej pracy w Akademii Morskiej w Szczecinie pozwoliło mi na:

- 1/ Organizację szkoleń żeglarskich m.in. na zlecenie Zarządu Portu w Kołobrzegu dla 120 uczniów ,
- 2/ Realizację autorskiego projektu w AM Szczecin w ramach POKL 8.1.1 „Promowanie świadomości ekologicznej poprzez ekoturystykę żeglarską” program szkoleń żeglarski łącznie dla 116 osób,
- 3/ Organizację zajęć i przeszkolenie młodzieży w ramach obozów i kolonii tematycznych z zakresu sportów wodnych dla 86 osób na zlecenie Ministerstwa Obrony Narodowej,
- 4/ Organizację rejsów stażowo – szkoleniowych pod żaglami na morzach i oceanach dla 196 osób,
- 5/ Usługi Skippera na jachtach żaglowych dla 168 osób,
- 6/ Łącznie przebyte pod żaglami 14879 mil morskich w wymiarze 14 458h.

Przeprowadzonych samodzielnie w latach 2015-2025 liczne szkolenia i doradztwa w zakresie kompetencji i kwalifikacji zawodowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt szkoleniowy, prezentacje multimedialne, arkusze do analizy potrzeb klienta i przygotowania oferty, scenariusze do ćwiczeń warsztatowych oraz dostęp do dodatkowych materiałów online. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający zdobyte kompetencje.

### Informacje dodatkowe

## Uczestnik

- otrzymuje certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji papierowej i elektronicznej.

## Informacje dodatkowe

## Forma i sposób realizacji usługi rozwojowej

- Usługa szkoleniowa realizowana jest w formie stacjonarnej i zdalnej (online), zgodnie z informacją zawartą w opisie usługi.
- W przypadku realizacji szkolenia w formie zdalnej wymagany jest dostęp do urządzenia z dostępem do Internetu (komputer, tablet lub telefon) oraz urządzenia umożliwiającego odbiór dźwięku.
- Szkolenie prowadzone jest w czasie rzeczywistym, w formule synchronicznej, z zapewnionym bezpośrednim kontaktem uczestników z trenerem.
- Zajęcia realizowane są w sali szkoleniowej lub w wirtualnym pokoju konferencyjnym, w kameralnej grupie uczestników, umożliwiającej aktywny udział w szkoleniu.
- Trener prowadzi zajęcia „na żywo”, z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, ankiet oraz ćwiczeń,
- W trakcie szkolenia stosowa

# Warunki techniczne

### Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

### Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.

# Adres

ul. Tęczowy Las 5/1

10-677 Bartąg

woj. warmińsko-mazurskie

Stale miejsce wykonywania działalności Viri-Pug

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt

**Dariusz Kowalski**

**E-mail** d.kowalski@doszkolimy.pl

**Telefon** (+48) 603 101 595

