



Sprzedaż i negocjacje w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2026/04/22/122563/3506928

3 744,00 PLN brutto
3 744,00 PLN netto
234,00 PLN brutto/h
234,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI

★★★★★ 5,0 / 5

518 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 06.06.2026 do 07.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	05-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna 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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnej i efektywnej sprzedaży usług swojej firmy oraz do prowadzenia negocjacji. Uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do wykorzystywania własnego potencjału sprzedażowego, który przełoży się na finalizowanie kontraktów podczas spotkań z kontrahentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje zaufanie w negocjacjach oraz identyfikuje cele i interesy stron.	<p>Analizuje czynniki psychologiczne i komunikacyjne wpływające na poziom zaufania między stronami.</p>	Wywiad swobodny
	<p>Rozróżnia pojęcia: stanowisko, interes, potrzeba – i potrafi wskazać ich znaczenie w kontekście negocjacji.</p>	Test teoretyczny
	<p>Identyfikuje sytuacje, w których brak zaufania utrudnia osiągnięcie porozumienia.</p>	Wywiad swobodny
	<p>Stosuje techniki aktywnego słuchania i parafrazy w celu zrozumienia interesów drugiej strony.</p>	Wywiad swobodny
Ustala strategie negocjacyjne oraz wdraża negocjacje typu "win-win".	<p>Rozróżnia podstawowe strategie negocjacyjne (rywalizacyjną, kooperacyjną, unikania, kompromisu, „win-win”).</p>	Test teoretyczny
	<p>Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną do celu, sytuacji i typu partnera.</p>	Wywiad swobodny
	<p>Stosuje techniki negocjacyjne wspierające obustronne korzyści, np. proponowanie opcji, wspólne rozwiązywanie problemu.</p>	Wywiad swobodny
	<p>Prezentuje opracowaną strategię negocjacyjną i uzasadnia wybór w kontekście "win-win".</p>	Wywiad swobodny
	Ocenia skuteczność negocjacji.	<p>Identyfikuje czynniki, które wpłynęły na przebieg i wynik negocjacji.</p>
<p>Porównuje założone cele negocjacji z osiągniętym rezultatem.</p>		Wywiad swobodny
<p>Analizuje zastosowane strategie i techniki w kontekście ich skuteczności.</p>		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje relacje z klientem oraz rozpoznaje sygnały zakupowe.	Charakteryzuje jaką zbudował relację z klientem i jakie były sygnały zakupowe.	Test teoretyczny
	Identyfikuje czynniki wpływające na zaufanie i długofalową współpracę z klientem.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje werbalne i niewerbalne sygnały zakupowe w zachowaniu klienta.	Test teoretyczny
Prezentuje swój produkt/ usługę i skutecznie zamyka sprzedaż.	Określa potrzeby klienta i dobiera argumenty sprzedażowe adekwatne do jego oczekiwań.	Wywiad swobodny
	Prezentuje ofertę w sposób przejrzysty, z wykorzystaniem języka korzyści i technik perswazyjnych.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje moment gotowości klienta do zakupu na podstawie sygnałów werbalnych i niewerbalnych.	Wywiad swobodny
Planuje i organizuje proces sprzedaży. Demonstruje swoje umiejętności sprzedażowe na spotkaniach z klientami.	Definiuje etapy procesu sprzedaży w kontekście specyfiki oferowanego produktu lub usługi.	Test teoretyczny
	Określa cele sprzedażowe oraz planuje działania niezbędne do ich realizacji.	Wywiad swobodny
	Dobiera odpowiednie narzędzia i techniki wspierające proces sprzedaży (CRM, komunikacja, narzędzia online).	Wywiad swobodny
	Przygotowuje się do spotkania z klientem analizując jego potrzeby i potencjał zakupowy.	Wywiad swobodny
	Nawiązuje kontakt i buduje pozytywną relację z klientem podczas rozmowy handlowej. Prezentuje ofertę w sposób dostosowany do potrzeb i stylu komunikacji klienta.	Wywiad swobodny Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nawiązuje skuteczną komunikację werbalną i niewerbalną.	Charakteryzuje elementy skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontekście relacji z klientem	Test teoretyczny
	Dobiera ton głosu, tempo mówienia i słownictwo adekwatne do sytuacji komunikacyjnej.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje i interpretuje sygnały niewerbalne (mimika, gesty, postawę, kontakt wzrokowy) wysyłane przez rozmówcę.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

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

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Część teoretyczna:

Czas trwania : 3,5 h

Moduł 1: Podstawy Negocjacji

- Wprowadzenie do procesu negocjacji
- Identyfikacja celów i interesów stron
- Budowanie zaufania w negocjacjach

Moduł 2: Komunikacja w Negocjacjach

- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna
- Słuchanie aktywne
- Konflikt w negocjacjach – źródła, rodzaje, podstawowe strategie

Moduł 3: Techniki Negocjacyjne

- Strategie negocjacyjne (dystrybucyjne, integratywne)
- Twarda i miękka negocjacja
- Zasady negocjacji win-win

Część praktyczna:

Czas trwania : 10,75 h

Moduł 1: Psychologia Sprzedaży

- Zrozumienie psychologii klienta
- Budowanie relacji z klientem
- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych

Moduł 2: Techniki Sprzedażowe

- Zasady prezentacji produktu/usługi
- Modele zamknięcia sprzedaży
- Typologia obiekcji klienta i sposoby ich rozwiązywania

Moduł 3: Zarządzanie Sprzedażą

- Planowanie i organizacja procesu sprzedaży
- Budowanie procesu sprzedażowego w organizacji
- Analiza danych sprzedażowych

Walidacja szkolenia.

Warunki organizacyjne:

- szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online) z wykorzystaniem platformy do komunikacji wideo (np. Zoom, MS Teams) oraz narzędzi cyfrowych do testów i zadań praktycznych,
- szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych,
- łączny czas trwania usługi: 16 godzin zegarowych,
- zajęcia teoretyczne: 3,5 godziny zegarowej,
- zajęcia praktyczne: 10,75 godziny zegarowej (warsztaty, analiza przypadków, zadania, prezentacje),
- każdego dnia szkoleniowego przewidziane są przerwy zgodnie z harmonogramem, przerwy są wliczone w czas realizacji szkolenia,
- szkolenie realizowane jest w jednej grupie – maksymalnie do 15 uczestników. Nie przewiduje się podziału na podgrupy,
- uczestnicy otrzymają materiały: prezentacja, skrypt, karty pracy, test walidacyjny.
- walidacja przeprowadzana jest na zakończenie szkolenia. Metody walidacji: test teoretyczny i wywiad swobodny. Walidacja trwa łącznie 15 minut (10 min test/dla wszystkich uczestników + 5 min wywiad swobodny/na 1 osobę), test rozwiązywany jest jednocześnie przez wszystkich uczestników, a wywiad indywidualny dla każdej osoby moderowany pozwalający na weryfikację zastosowania wiedzy w realnych sytuacjach zawodowych. Pozostałe osoby będą walidowane po szkoleniu (5 min x 14 uczestników = 70 minut).
- walidacja jest wliczona w czas szkolenia,
- walidację przeprowadza osoba nieprowadząca szkolenia – niezależny walidator zgodnie z zasadą rozdzielania funkcji,
- pozytywna walidacja skutkuje wydaniem certyfikatu kompetencji z opisem efektów uczenia się zgodnym ze standardami BUR.
- osoba walidująca to Michał Gumowski, walidator nie uczestniczy w części edukacyjnej, nie prowadzi szkolenia oraz nie ma wpływu na przebieg procesu dydaktycznego. Walidator pojawia się dopiero po zakończeniu części szkoleniowej, aby przeprowadzić proces weryfikacji nabytych kompetencji przy użyciu testu i wywiadu swobodnego.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców.

Organizacja zajęć praktycznych (warsztaty):

Zajęcia praktyczne realizowane są w formie warsztatowej z aktywnym udziałem wszystkich uczestników, bez podziału na podgrupy. Trener przedstawia rzeczywiste przypadki z obszaru negocjacji biznesowych i sprzedaży, a uczestnicy samodzielnie analizują problem, proponują rozwiązania i omawiają je wspólnie na forum grupy w formie moderowanej dyskusji.

Zajęcia obejmują symulacje sytuacji negocjacyjnych i sprzedażowych, odgrywanie scenek (role-play), analizę zachowań, pracę z obiekcjami klienta i trening komunikacji. Uczestnicy wykonują zadania indywidualne, które następnie są omawiane grupowo, co pozwala na rozwijanie umiejętności praktycznych bez konieczności podziału na mniejsze zespoły.

Podczas warsztatów uczestnicy otrzymują informację zwrotną (feedback) od trenera oraz pozostałych uczestników. Warsztaty realizowane są z wykorzystaniem przykładów biznesowych, arkuszy ćwiczeniowych, formularzy analizy przypadku oraz narzędzi cyfrowych (jeśli szkolenie w formule online).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Teoria :Podstawy Negocjacji: wprowadzenie do procesu negocjacji. Identyfikacja celów i interesów stron/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 22 Teoria :Budowanie zaufania w negocjacjach/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 22 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 22 Teoria :Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 22 Praktyka :Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Praktyka :Strategie negocjacyjne. Twarda i miękka negocjacja/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 22 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 22 Teoria :Umiejętność ustępowania i negocjacji win win. Studium przypadków negocjacji biznesowych./Wsółdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	14:30	15:15	00:45
9 z 22 Praktyka :Ocena skuteczności negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	15:15	16:00	00:45
10 z 22 Praktyka :Poprawa umiejętności negocjacyjnych/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	16:00	17:00	01:00
11 z 22 Praktyka :Zrozumienie psychologii klienta/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	09:00	10:00	01:00
12 z 22 Praktyka :Budowanie relacji z klientem. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	10:00	11:00	01:00
13 z 22 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 22 Praktyka :Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	11:15	12:00	00:45
15 z 22 Praktyka :Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	12:00	13:00	01:00
16 z 22 Praktyka :Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	13:00	14:00	01:00
17 z 22 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	14:00	14:30	00:30
18 z 22 Praktyka :Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	14:30	15:15	00:45
19 z 22 Praktyka :Feedback i ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	15:15	15:45	00:30
20 z 22 Praktyka :Podsumowanie szkolenia/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	15:45	16:45	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 22 Test wiedzy teoretyczny, - wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	-	07-06-2026	16:45	16:55	00:10
22 z 22 Walidacja wywiadem swobodnym	-	07-06-2026	16:55	17:00	00:05

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 744,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 744,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarami organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki "Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, którą założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu oraz sprzedaży i negocjacji w

biznesie .

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, szkoleń z zakresu ekologii i ochrony środowiska, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych
- ekologia
- AI w biznesie

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedażowa pewność siebie

Marketing w social media

Specjalista d.s. ekologii

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.

Szkolenie jest dostępne dla osób z niepełnosprawnościami.

Uczestnicy mogą zgłosić indywidualne potrzeby w zakresie dostępności (np. wsparcie techniczne, dostosowanie materiałów, możliwość udziału bez kamery, napisy do nagrań, dostosowanie platformy dla osób słabosłyszących lub niedowidzących).

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Podczas każdego dnia szkolenia są przewidziane 15-30 min. przerwy, które są wliczone w czas usługi.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodzie z podstawą prawną :

Warunki techniczne

Zasady korzystania z platformy:

- uczestnik otrzymuje link do szkolenia drogą mailową najpóźniej 24 godziny przed rozpoczęciem usługi,
- uczestnik loguje się do platformy poprzez kliknięcie w przesłany link, bez konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania (lub zgodnie z wymaganiami platformy),
- zaleca się dołączenie do spotkania minimum 10 minut przed rozpoczęciem szkolenia w celu sprawdzenia połączenia,
- uczestnik powinien posiadać urządzenie z dostępem do Internetu, kamerą, mikrofonem i głośnikiem/słuchawkami,
- podczas szkolenia zaleca się używanie kamery oraz aktywne uczestnictwo w zajęciach,
- obecność uczestników weryfikowana jest na podstawie logowań do platformy i aktywności podczas zajęć.

Wsparcie techniczne podczas szkolenia:

Uczestnicy mają zapewnione bieżące wsparcie techniczne przed rozpoczęciem szkolenia oraz w trakcie jego trwania.

Osoba odpowiedzialna za wsparcie techniczne:

Koordynator organizacyjny / Opiekun szkolenia: **Bartosz Kroplewski**

Sposób kontaktu w przypadku problemów technicznych:

- telefon: **791219606**
- e-mail: **bartosz.kroplewski@gmail.com**
- czat na platformie szkoleniowej (jeżeli dostępny)

Procedura zgłaszania problemów technicznych:

1. Uczestnik zgłasza problem telefonicznie, mailowo lub poprzez czat.
2. Osoba odpowiedzialna za wsparcie podejmuje kontakt niezwłocznie po zgłoszeniu.
3. Uczestnik otrzymuje instrukcję rozwiązania problemu lub alternatywny sposób dołączenia do szkolenia.
4. W przypadku chwilowej przerwy technicznej uczestnik otrzymuje materiały lub możliwość ponownego dołączenia bez utraty udziału w usłudze.
5. W razie awarii niezależnej od uczestnika organizator zapewnia dalszą realizację szkolenia w możliwie najbliższym terminie lub kontynuację po usunięciu problemu.

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego **Testu konfiguracji systemu**. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

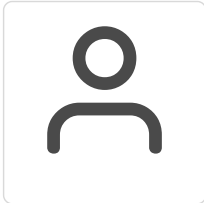
ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym **Działem sprzedaży**. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia **darmowego konta testowego**.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878