



Optymalizacja ofert handlowych – co zmienić, by klienci kupowali chętniej z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji - kurs

Numer usługi 2026/04/28/30963/3519142

1 440,00 PLN brutto
 1 440,00 PLN netto
 90,00 PLN brutto/h
 90,00 PLN netto/h
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

OŚRODEK
 SZKOLENIA
 DOKSZTAŁCANIA I
 DOSKONALENIA
 KADR KURSÓR
 SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

851 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa
 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
 👥 Zajęcia grupowe
 ⌚ 16:00 h
 📅 16.11.2026 do 30.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

- Przedsiębiorcy oraz właściciele mikro- i małych firm przygotowujący oferty dla klientów.
- Pracownicy działów sprzedaży/handlowcy (B2B i B2C).
- Osoby odpowiedzialne za przygotowanie ofert, materiałów sprzedażowych i komunikację wartości firmy (sprzedaż/marketing/obsługa klienta).
- Osoby, które chcą wdrożyć elementy **zielonych i cyfrowych kompetencji** w komunikacji ofertowej (ESG, dostępność, green content).

Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.

Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji	13-11-2026
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

Usługa przygotowuje do tworzenia skutecznych, nowoczesnych i odpowiedzialnych ofert handlowych w formie cyfrowej i drukowanej. Uczestnik po szkoleniu będzie potrafił analizować, optymalizować i redagować treść oferty sprzedażowej z uwzględnieniem zasad przejrzystości, estetyki, etyki oraz standardów ekologicznych i cyfrowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy procesu decyzyjnego klienta oraz mechanizmy wpływu stosowane w komunikacji ofertowej.	rozdziela etapy decyzji zakupowej; wskazuje poprawne przykłady mechanizmów wpływu (np. społeczny dowód, niedobór, kotwiczenie) w opisach sytuacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje elementy struktury skutecznej oferty i funkcję modeli AIDA, PAS oraz FAB.	definiuje elementy modeli; rozdziela, które elementy struktury odpowiadają za uwagę, zainteresowanie, pragnienie i działanie; wskazuje poprawną kolejność sekcji w przykładach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozdziela język korzyści, język cech oraz sformułowania perswazyjne i nieetyczne (w tym ryzyko greenwashingu). Wymienia zasady przygotowania oferty w kanałach cyfrowych (e-mail, PDF, landing page, social media) z uwzględnieniem UX, dostępności i green content.	rozdziela „cecha vs korzyść”; identyfikuje nieetyczne obietnice/manipulacje; wskazuje przykłady greenwashingu w komunikatach ofertowych wymienia zasady czytelności (hierarchia, kontrast, CTA); wskazuje zasady dostępności; rozdziela rozwiązania ograniczające druk i „ciężar” plików (green content)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera właściwy model struktury (AIDA/PAS/FAB) do celu oferty i typu klienta.	dobiera poprawny model do scenariusza (B2B/B2C, etap lejka); wskazuje poprawną strukturę dla opisu przypadku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wybiera poprawne sformułowania języka korzyści oraz CTA dopasowane do wartości i potrzeb klienta.	wskazuje poprawne CTA; rozróżnia komunikaty korzyściowe od ogólników; wybiera najlepszą wersję komunikatu w pytaniach porównawczych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Diagnostuje błędy w przykładowych fragmentach ofert i dobiera najskuteczniejszą poprawkę.	identyfikuje błąd (niejasność, żargon, brak konkretności, nadużycie perswazji); wybiera najlepszą modyfikację poprawiającą skuteczność i etykę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera format i kanał dystrybucji oferty oraz rozwiązania cyfrowe ograniczające koszt środowiskowy komunikacji.	dobiera format (PDF/e-mail/landing) do sytuacji; wskazuje działania „green” (link zamiast druku, kompresja, wersje lekkie, ograniczenie zbędnych grafik)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia ryzyka etyczne i wizerunkowe komunikacji ofertowej oraz wybiera działania zgodne z transparentnością i ESG.	ocenia scenariusze pod kątem etyki; wskazuje zgodne/niezgodne praktyki; wybiera właściwe działanie minimalizujące ryzyko nadużyć i greenwashingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje proces tworzenia oferty z uwzględnieniem podziału ról oraz kontroli jakości (checklista).	wskazuje właściwy podział ról (sprzedaż/marketing); wybiera kolejność kroków procesu; identyfikuje elementy checklisty jakości oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera zasady komunikacji zapewniające zrozumiałość, inkluzywność i dostępność treści ofertowych.	wskazuje zasady prostego języka; wybiera rozwiązania zwiększające dostępność; ocenia czy komunikat jest jasny i niedyskryminujący w przykładach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Kurs dostarcza konkretnych umiejętności każdemu, kto chce tworzyć skuteczne, nowoczesne i odpowiedzialne oferty handlowe – zarówno w wersji cyfrowej, jak i tradycyjnej. Uczestnicy uczą się nie tylko zasad perswazyjnej i przejrzystej komunikacji, ale również tego, jak projektować treść oferty zgodnie z psychologią sprzedaży, estetyką oraz zasadami odpowiedzialności środowiskowej i cyfrowej. Kurs rozwija kompetencje sprzedażowe, komunikacyjne i cyfrowe, jednocześnie ucząc, jak budować przekaz w sposób dostępny, zrównoważony i dopasowany do różnych kanałów dotarcia.

Interaktywna forma zdalna:

Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i czat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

Metody pracy:

Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 16 godzin edukacyjne, tj. 12 godzin zegarowych
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi.

Przerwy:

- Nie są wliczane w czas trwania usługi.

Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.
- Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu, zależnie od czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych ćwiczeń i zdolności przyswajania materiału przez uczestników, zgodnie z ich indywidualnym tempem nauki

Dostępność kurs do potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami

- Wsparcie techniczne: Zapewniamy wsparcie techniczne dla uczestników, którzy mogą potrzebować pomocy w obsłudze platformy szkoleniowej lub dostępu do materiałów.
- Sesje Q&A: sesje pytań i odpowiedzi, gdzie uczestnicy mogą zadawać pytania w czasie rzeczywistym, również poprzez czat tekstowy,
- co jest pomocne dla osób, które mogą mieć trudności z komunikacją werbalną.
- platforma ZOOM, na której prowadzone jest szkolenie, jest zgodna z międzynarodowymi standardami dostępności,
- takimi jak WCAG 2.1.
- elastyczny harmonogram szkolenia, aby dostosować tempo nauki do indywidualnych możliwości uczestników.

Doświadczeni prowadzący:

Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trener prowadzący usługę będzie posiadał doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych

dotyczących oferowanej usługi.

Certyfikat ukończenia:

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Weryfikacja efektów uczenia się:

Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

Program kursu

Moduł 1: Psychologia decyzji zakupowych – co naprawdę działa na klientów

- Jak klienci czytają i rozumieją ofertę – najczęstsze błędy percepcji
- Proces decyzyjny a skuteczność komunikatu sprzedażowego
- Elementy wpływu (społeczny dowód, niedobór, efekt kotwiczenia)
- Etyczne zasady stosowania języka perswazji

Moduł 2: Struktura skutecznej oferty handlowej

- Modele AIDA, PAS, FAB – jak zaprojektować strukturę
- Różnica między funkcją a korzyścią – jak mówić językiem potrzeb
- Budowanie mocnego CTA – wezwania do działania, które działają
- Praktyczne ćwiczenie: „Rozbij i złóż ofertę od nowa”

Moduł 3: Język oferty – jak pisać, żeby chcieli kupić

- Analiza skutecznych słów i sformułowań
- Jak unikać pustych obietnic, żargonu i ogólników
- Pisanie prostym, empatycznym i przekonującym językiem
- Zielony język w sprzedaży: wartości, odpowiedzialność, zrównoważenie

Moduł 4: Format, medium i kanał – jak podać ofertę

- Kanały dystrybucji: e-mail, PDF, landing page, social media
- Wizualna forma oferty – układ, typografia, CTA
- Czytelność, dostępność, UX – hierarchia treści i kontrasty
- Zielone podejście: ograniczanie druku, formaty cyfrowe, ekologiczna prezentacja

Moduł 5: Praktyka – analiza, poprawa i tworzenie własnych ofert

- Analiza przykładów ofert – co nie działa i dlaczego
- Ćwiczenia redakcyjne: przeredaguj, uprość, wzmocnij przekaz
- Tworzenie własnej oferty – praca indywidualna z feedbackiem
- Opracowanie wersji cyfrowej zgodnej z zasadami green content

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików / dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne, linków, inne)

ewentualnie materiały w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 5 dni po zakończeniu szkolenia.

Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami.

W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

Warunki uczestnictwa

znajomość obsługi komputera i internetu w stopniu dobrym. Dzięki temu uczestnicy będą mogli w pełni korzystać z interaktywnych sesji szkoleniowych i narzędzi online.

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników - w uzasadnionych przypadkach możliwe ustalenie alternatywy.

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

Obowiązek uczestnictwa w co najmniej 80% zajęć – czas zalogowania w platformie Zoom.

Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Kompetencje związane z zieloną i cyfrową transformacją.

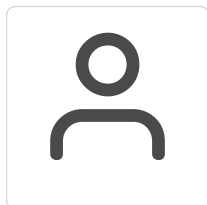
Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
 - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
 - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
 - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).
5. Dźwięk i słuchawki:
 - Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
 - Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.
6. Przygotowanie przed sesją:
 - Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
 - Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.
7. Zaplanowane przerwy:
 - Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestnika

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem

Kontakt



Jolanta Krzak

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 500 177 049