



## Sprzedaż i negocjacje w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2026/05/06/122563/3541735

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
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 06.06.2026 do 07.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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
	Ocena skuteczności 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 h 30 min

#### Moduł 1: Podstawy Negocjacji:

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

#### Moduł 2 :Budowanie zaufania w negocjacjach:

-znaczenie zaufania w procesie negocjacji,

-czynniki wpływające na wiarygodność negocjatora

### **Moduł 3 :Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna:**

- Słuchanie aktywne
- Konflikt w negocjacjach – źródła, rodzaje, podstawowe strategie

### **Moduł 4 : Umiejętność ustępowania i negocjacji win win. Studium przypadków negocjacji biznesowych**

-istota negocjacji typu win-win,

-zasady osiągania porozumień korzystnych dla obu stron,

-znaczenie elastyczności i kompromisu w negocjacjach,

-techniki ustępowania bez utraty pozycji negocjacyjnej

#### Część praktyczna:

Czas trwania : 10 h 15 min

### **Moduł 1: Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji**

-znaczenie aktywnego słuchania w procesie negocjacji

-techniki aktywnego słuchania

### **Moduł 2 :Strategie negocjacyjne. Twarda i miękka**

-istota i cele negocjacji biznesowych

-charakterystyka strategii twardej i miękkie

### **Moduł 3: Ocena skuteczności negocjacji**

-kryteria oceny skuteczności negocjacji

-identyfikacja mocnych stron i obszarów do poprawy

### **Moduł 4 :Poprawa umiejętności negocjacyjnych**

-rozwijanie kompetencji negocjacyjnych w praktyce,

-identyfikacja własnego stylu negocjacyjnego

### **Moduł 5: Zrozumienie psychologii klienta**

-potrzeby, motywacje i oczekiwania klientów

-style zachowań i typy klientów

### **Moduł 6 :Budowanie relacji z klientem. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych**

-znaczenie relacji w procesie sprzedaży i obsługi klienta

-etapy budowania długotrwałych relacji biznesowych

### **Moduł 7: Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży**

-zasady skutecznej prezentacji produktu i usługi

-przygotowanie do rozmowy sprzedażowej

### **Moduł 8 : Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna**

-najczęstsze obiekcje klientów i ich przyczyny,

-budowanie pewności siebie w rozmowie sprzedażowej

## **Moduł :9 Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego**

-etapy procesu sprzedaży i ich organizacja

-planowanie działań sprzedażowych

## **Moduł 10 : Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych**

-znaczenie analizy danych w procesie sprzedaży,

-analiza wyników sprzedażowych i trendów

## **Moduł 11:Feedback i ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego**

-znaczenie informacji zwrotnej w rozwoju kompetencji sprzedażowych,

-rodzaje feedbacku i zasady jego udzielania

## **Moduł 12 : Podsumowanie szkolenia**

-podsumowanie najważniejszych zagadnień omawianych podczas szkolenia,,

-przygotowanie planu wdrożenia zdobytej wiedzy do codziennej pracy

## **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 godz. 30 min
- zajęcia praktyczne: 10 godz. 15 min (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: 24

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">1 z 24</div> Teoria :Moduł 1:Podstawy Negocjacji: wprowadzenie do procesu negocjacji. Identyfikacja celów i interesów stron/Współd zielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	09:00	10:00	01:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">2 z 24</div> Teoria :Moduł 2: Budowanie zaufania w negocjacjach/ Współdzieleni e ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	10:00	11:00	01:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">3 z 24</div> -	Przerwa	-	06-06-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 24 Teoria: Moduł 3 :Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna/ Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 24 Praktyka :Moduł 1 :Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 24 Praktyka :Moduł 2 :Strategie negocjacyjne. Twarda i miękka negocjacja/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 24 -	Przerwa	-	06-06-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 24 Teoria: Moduł 4 :Umiejętność ustępowania i negocjacji win win. Studium przypadków negocjacji biznesowych. /Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	14:30	15:15	00:45
9 z 24 -	Przerwa	-	06-06-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>10 z 24</p> Praktyka :Moduł 3 :Ocena skuteczności negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	15:30	16:00	00:30
<p>11 z 24</p> Praktyka :Moduł 4 :Poprawa umiejętności negocjacyjnych/Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	06-06-2026	16:00	17:00	01:00
<p>12 z 24</p> Praktyka :Moduł 5 :Zrozumienie psychologii klienta/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	09:00	10:00	01:00
<p>13 z 24</p> Praktyka :Moduł 6 :Budowanie relacji z klientem. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych/Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	10:00	11:00	01:00
<p>14 z 24</p> -	Przerwa	-	07-06-2026	11:00	11:15	00:15
<p>15 z 24</p> Praktyka :Moduł 7 :Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>16 z 24</p> Praktyka :Moduł 8:Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna/Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	12:00	13:00	01:00
<p>17 z 24</p> Praktyka :Moduł 9 :Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	13:00	14:00	01:00
<p>18 z 24</p> -	Przerwa	-	07-06-2026	14:00	14:30	00:30
<p>19 z 24</p> Praktyka :Moduł 10 :Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych/Współdzielenie ekranu	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	14:30	15:15	00:45
<p>20 z 24</p> -	Przerwa	-	07-06-2026	15:15	15:30	00:15
<p>21 z 24</p> Praktyka :Moduł 11:Feedback i ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 24 Praktyka :Moduł 12:Podsumowanie szkolenia/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	07-06-2026	15:45	16:45	01:00
23 z 24 -	Walidacja	-	07-06-2026	16:45	16:55	00:10
24 z 24 -	Walidacja	-	07-06-2026	16:55	17:00	00:05

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

### Cennik

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

### Liczba godzin usługi

## 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 "

AkademiaZdrowia, 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

Sprzedazowa 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 wywiadu swobodnego.

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 łącznie 60 min. przerw (zgodnie ze Standardem usługi), 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 :

art. 113 ust. 1 ustawy o VAT

## 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:

Koordinator 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 zapewni 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](mailto:biuro@egidaszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 668 360 878