



Smart Safety
Consulting Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★☆ 4,4 / 5

270 ocen

Szkolenie realizowane w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi” – Negocjacje w logistyce- doskonalenie umiejętności negocjacyjnych w kontekście współpracy z przewoźnikami/ spedycjami/ klientami

Numer usługi 2026/05/19/162674/3568469

📍 Rzeszów

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 17.08.2026 do 18.08.2026

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, odpowiedzialnych za negocjowanie, sprzedaż i zakup usług w branży TSL oraz budowanie relacji biznesowych z klientami i przewoźnikami.

Uczestnikami mogą być:

- **Kierownicy i dyrektorzy** działów transportu, logistyki i spedycji.
- **Spedytorzy i handlowcy** prowadzący negocjacje z klientami oraz przewoźnikami.
- **Kupcy usług transportowych** i osoby odpowiedzialne za kontraktowanie przewoźników.
- **Opiekunowie klientów** oraz osoby rozwijające współpracę biznesową w branży TSL.
- **Właściciele firm TSL** i osoby przygotowujące do ról negocjacyjnych oraz menedżerskich.
- Liczba uczestników: **3–10** osób (optymalna do ćwiczeń praktycznych i pracy zespołowej)

Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania merytorycznego. Program został opracowany z myślą o osobach rozpoczynających zdobywanie wiedzy w danym obszarze, w tym również o uczestnikach bez wcześniejszego doświadczenia szkoleniowego w tej tematyce.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

16-08-2026

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygot. Uczestnika do rozwoju kompetencji negocjac. i komunik. w branży TSL, ze szczeg. uwzględnieniem współpracy z klientami,przewoźnikami i partnerami biznesowymi.Uczestnik pozna techniki prowadz. negocjacji, budowania argumentacji cenowej,neutralizowania obiekcji oraz zarządzania emocjami i relacjami w procesie negocjacyjnym.Program przygot. do skutecznego prowadzenia rozmów handlowych i zakupowych,ochrony marży oraz bud. długofalowej współpracy w dynam. środow. rynku transportowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje zasady negocjacji w branży TSL	Wymienia podstawowe elementy procesu negocjacyjnego	Test teoretyczny
	Rozróżnia negocjacje handlowe i zakupowe	Test teoretyczny
	Identyfikuje cele negocjacyjne	Test teoretyczny
Objaśnia znaczenie BATNA	Definiuje pojęcie BATNA	Test teoretyczny
	Rozpoznaje wpływ alternatyw na siłę negocjacyjną	Test teoretyczny
	Wskazuje zastosowanie BATNA w TSL	Test teoretyczny
Rozróżnia style negocjacyjne	Wskazuje cechy negocjacji partnerskich i pozycyjnych	Test teoretyczny
	Identyfikuje zalety współpracy negocjacyjnej	Test teoretyczny
	Rozpoznaje skutki konfrontacyjnego podejścia	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia techniki wywierania wpływu	Wymienia mechanizmy perswazji	Test teoretyczny
	Rozpoznaje granice między wpływem a manipulacją	Test teoretyczny
	Identyfikuje znaczenie autorytetu w negocjacjach	Test teoretyczny
	Rozpoznaje źródła obiekcji klientów i przewoźników	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie obiekcji negocjacyjnych	Wymienia sposoby reagowania na obiekcje	Test teoretyczny
	Identyfikuje znaczenie języka korzyści	Test teoretyczny
	Wymienia elementy skutecznego zamknięcia rozmów	Test teoretyczny
	Rozpoznaje znaczenie formalizacji ustaleń	Test teoretyczny
Opisuje zasady finalizacji negocjacji	Identyfikuje ryzyka nieprecyzyjnych uzgodnień	Test teoretyczny
	Dobiera cele negocjacyjne	Test teoretyczny
	Analizuje sytuację drugiej strony	Test teoretyczny
	Opracowuje plan rozmowy	Test teoretyczny
Przygotowuje strategię negocjacyjną	Dobiera argumenty do sytuacji rynkowej	Test teoretyczny
	Uzasadnia proponowane stawki	Test teoretyczny
	Wskazuje korzyści współpracy	Test teoretyczny
	Odpowiada na zastrzeżenia klienta	Test teoretyczny
Formułuje argumentację cenową	Dobiera argumenty łagodzące opór	Test teoretyczny
	Formułuje komunikaty wspierające porozumienie	Test teoretyczny
Neutralizuje obiekcje negocjacyjne		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwiązuje sytuacje konfliktowe	Identyfikuje źródło konfliktu	Test teoretyczny
	Proponuje rozwiązania kompromisowe	Test teoretyczny
	Ogranicza eskalację sporu	Test teoretyczny
Negocjuje w warunkach presji czasu	Priorytetyzuje cele negocjacyjne	Test teoretyczny
	Podejmuje decyzje w zmiennych warunkach	Test teoretyczny
	Zachowuje skuteczność działania	Test teoretyczny
Rozwija odpowiedzialność za wynik negocjacji	Analizuje wpływ decyzji na relacje biznesowe	Test teoretyczny
	Uzasadnia znaczenie przygotowania do negocjacji	Test teoretyczny
	Wskazuje konsekwencje błędnych ustaleń	Test teoretyczny
Rozwija odporność na stres negocjacyjny	Rozpoznaje źródła napięcia	Test teoretyczny
	Kontroluje emocje w trudnych sytuacjach	Test teoretyczny
	Zachowuje profesjonalną postawę	Test teoretyczny
	Przestrzega ustaleń negocjacyjnych	Test teoretyczny
Buduje zaufanie w relacjach biznesowych	Dbą o transparentność komunikacji	Test teoretyczny
	Wzmacnia wiarygodność organizacji	Test teoretyczny
Kształtuje orientację na osiągnięcie celów	Identyfikuje priorytety negocjacyjne	Test teoretyczny
	Koncentruje działania na rezultacie	Test teoretyczny
	Ocenia skuteczność podejmowanych działań	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kształtuje postawę profesjonalnego negocjatora	Dbą o jakość komunikacji	Test teoretyczny
	Reprezentuje organizację zgodnie z zasadami biznesowymi	Test teoretyczny
	Buduje pozytywny wizerunek firmy	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

Dzień 1

3 godz. 30 min. zajęć teoretycznych, 3 godz. 30 min. zajęć praktycznych, łącznie jedna godzina zegarowa przerw;

1.Wprowadzenie do negocjacji w odniesieniu do branży TSL.

- Pojęcie negocjacji. Dwie główne taktyki
- Analiza własnej siły negocjacyjnej. Myślenie, a postawa kierownika/dyrektora/handlowca – początek udanych negocjacji – uwierz w siebie. Nastawienie do negocjacji (Stan twojego umysłu.
- Na co się nastawiasz: na współpracę czy walkę
- z przewoźnikiem/spedycją/klientem? Czym się wyróżniasz jako osoba? Jakie są twoje zasoby? Emocje w procesie. Jak zarządzasz emocjami? Ćwiczenie – test badania indywidualnych umiejętności negocjacyjnych uczestników.
- Cechy i zasady negocjacji – uświadomienie istoty: zrozumienia priorytetów, elastyczności, posiadania jasnych celów, zbudowania zaufania i dokładnego przygotowania do negocjacji
- z przewoźnikami/klientami. Jak to zrobić?
- Cele negocjacji (SMART) – określenie jasnych celów, które powinieneś osiągnąć po przebytych negocjacjach.
- Etapy prowadzenia negocjacji - Co powinieneś wiedzieć o drugiej stronie zanim usiądziesz do stołu negocjacyjnego? Przygotowanie w procesie negocjacji (10 pytań, które powinieneś sobie zadać przed rozpoczęciem negocjacji z przewoźnikiem/klientem). Wiedza to

władza.

2.Specyfika rynku transportowego – przygotowanie do negocjacji z przewoźnikami/ klientami.

- Analiza kosztów przewozów – wzrost kosztów operacyjnych. Wpływ zmian prawnych na branżę TSL. Wypracowanie argumentacji pod przyszłe negocjacje cenowe z klientami, /przewoźnikami.
- Zrozumienie potrzeb przewoźników. Weryfikacja i analiza huśtawki emocjonalnej przewoźników podczas negocjacji cenowych – Ćwiczenie na zebranie trudnych zachowań przewoźników w procesie negocjowania stawek za transport – jako jeden z elementów przygotowania do negocjacji. Jak sobie z nimi radzić podczas procesu negocjacyjnego.
- Work Smart Not Hard – Motywy zakupu usług branży TSL – analiza 4 perspektyw współpracy z firmami świadczącymi usługi logistyczne: perspektywa ryzyka i bezpieczeństwa, perspektywa procesu współpracy, perspektywa finansów oraz perspektywa realizacji celów biznesowych.
- Trendy i zmiany na rynku transportowym. Czynniki zewnętrzne
- i wewnętrzne wpływające na wzrost kosztów logistycznych. Wypracowanie argumentacji negocjacyjnej.
- BATNA – czyli określenie naszej pozycji negocjacyjnej – uwzględniając trendy rynkowe w branży TSL.

3.Narzędzia do budowania partnerstwa z przewoźnikami/ spedycjami/klientami wspomagające procesy negocjacyjne.

- Klasyfikacja typów osobowości w kontaktach klient-dyrektor/kierownik-przewoźnik jako narzędzie wykorzystywane w każdym procesie negocjacyjnym. Ćwiczenie – mój styl pracy i komunikacji.
- Dopasowanie w komunikacji do odbiorcy w celu wynegocjowania najlepszej stawki za transport. Analiza 4 typów osobowości.
- Jaki styl komunikacji przyjąć w odniesieniu do typu osobowości. Element kluczowy – analiza w oparciu o przykłady z doświadczenia.
- Co motywuje, a co wzbudza lęk w analizowanych typach osobowości. Jak rozmawiać w procesie negocjacyjnym z każdym z tych typów osobowości.
- Mowa ciała w negocjacjach – jak ją interpretować?
- Poziom relacji a treść negocjacji.
- Najczęstsze błędy w komunikacji wobec typologii odbiorcy
- komunikatu. Warsztat polegający na tworzeniu przez uczestników właściwych komunikatów dostosowanych do 4 typów osobowości.
- Aktywne słuchanie i zadawanie odpowiednich pytań jako elementarne czynniki profesjonalnego negocjatora. Techniki wspomagające aktywne słuchanie Niepowodzenia w komunikacji, dlaczego ludzie nie słuchają?
- Przydatne pytania w procesie negocjacji zarówno z klientem co do proponowanej oferty firmy na transport jak i z przewoźnikami – podwykonawcami.

4.Podsumowanie szkolenia.

- Kluczowe wnioski z dnia.

Dzień 2

3 godz. 15 min. zajęć teoretycznych, 3 godz. 30 min. zajęć praktycznych, 15 min. walidacji, łącznie jedna godzina zegarowa przerw;

5.Negocjacje w logistyce – wywieranie wpływu a manipulacja.

- Kluczowe mechanizmy wywierania wpływu w kontekście prowadzonych negocjacji z klientem/przewoźnikiem.
- Konsekwencje między etycznym wywieraniem wpływu na drugą stronę a manipulacją.
- Analiza sześciu kluczowych reguł, które mogą zwiększyć skuteczność wywierania wpływu w negocjacjach logistycznych.
- Jak wykorzystać swój autorytet w celu zwiększania własnej perswazji w procesie negocjacyjnym.
- Przykłady skutecznych demonstracji, które mogą wspierać proces negocjacyjny.
- Techniki naśladownictwa i ich wpływ na relacje negocjacyjne stron.

6.Objekcje w procesie negocjacji i sposoby ich rozwiewania, a finalizacja sprzedaży/zakupu usług branży TSL.

- Jak zapobiegać obiekcyjom poprzez używanie właściwego języka?
- Schemat neutralizowania obiekcyj klientów/przewoźników w procesie negocjacji. Warsztat – Negocjowanie stawek z przewoźnikiem – odpowiednia argumentacja – wnioski i analiza case study.
- Jakie zdolności musisz wyćwiczyć, aby skutecznie neutralizować obiekcje klienta/przewoźnika?
- Jak radzić sobie z emocjami klienta/przewoźnika i emocjami osobistymi?
- 5 skutecznych sposobów na rozwiewanie obiekcyj drugiej strony podczas negocjacji w branży TSL.
- Jak rozmawiać i negocjować z klientem/przewoźnikiem: despotycznym, wymagającym i drobiazgowym, chaotycznym i nadużywającym przysług oraz z klientem/przewoźnikiem „z piekła rodem”.
- Odróżnienie asertywności od zachowań agresywnych. Asertywność, a relacje z klientami, przewoźnikami, podwykonawcami (tymi miłymi i trudnymi).
- Zapobieganie konfliktom w relacji z partnerem biznesowym (klient, przewoźnik) - w odniesieniu do pików sprzedażowych i pojawiających się sytuacji trudnych w tym okresie.

7. Jak zostać doskonałym sprzedawcą/kupującym usługi transportowe? Jak sprzedawać i kupować w zmiennym środowisku VUCA.

- Jaką strategię obrać z klientem/przewoźnikiem monopolistą? Jak bronić się przed strategią drugiej strony opartą na manipulacji?
- Negocjacje z kluczowymi klientami/przewoźnikami. Kiedy to druga strona ma przewagę negocjacyjną i próbuje przewertować swoje wszystkie racje, wiedząc, że od tego zależy nasze być albo nie być. Jak bronić naszej marży w negocjacjach z klientami/przewoźnikami. Warsztat i wybór odpowiedniej strategii negocjacyjnej.
- Sposoby rozmowy z równorzędnym partnerem – czyli jak zyskiwać przewagę konkurencyjną?
- Jak negocjować, gdy to my jesteśmy na wygranej pozycji. Niby prosta sytuacja, ale na co należy zwracać uwagę.
- Sytuacje niezaplanowane – zmiana perspektywy i rola kreatywności
- w negocjacjach.
- Finalizacja i formalizacja warunków współpracy z przebytych negocjacji.

8. Podsumowanie. Pytania/Problemy w negocjacjach. Analiza realnych przykładów problemów negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników szkolenia.

- Weryfikacja rzeczywistych problemów z jakimi zmierzili się uczestnicy szkolenia w historii firmy. Z zaznaczeniem, żeby były to problemy postrzegane przez nich jako bardzo trudne i nieudane. Analiza założeń do przykładów i całego przebiegu takich negocjacji z zaakcentowaniem co się udało a co nie i dlaczego. Burza mózgów na temat „Co można było zrobić innego w tej sytuacji”.

9. Podsumowanie szkolenia.

- Kluczowe wnioski z dnia.

10. Walidacja- test teoretyczny (15 min.)

Celem walidacji jest potwierdzenie, że uczestnik szkolenia osiągnął zakładane efekty uczenia się.

Walidacja odbywa się w formie testu teoretycznego realizowanego na ostatnim etapie szkolenia. Test ma na celu weryfikację stopnia przyswojenia wiedzy przekazanej podczas zajęć oraz zrozumienia zasad i technik omawianych w poszczególnych modułach szkoleniowych.

Narzędziem walidacyjnym **jest test jednokrotnego wyboru** w formie papierowej zawierający pytania zamknięte. Test przeprowadzany jest **bezpośrednio po zakończeniu części szkoleniowej**, w obecności trenera prowadzącego lub wyznaczonej osoby odpowiedzialnej za weryfikację efektów uczenia się. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest udzielenie co najmniej 70% prawidłowych odpowiedzi. Za przygotowanie pytań do testu odpowiedzialny jest walidator, natomiast osoba prowadząca rozdaje testy na miejscu szkolenia. Testy po zakończeniu usługi są sprawdzane przez walidatora.

Czas przeznaczony na test: **15 minut**.

Szkolenie adresowane jest do osób odpowiedzialnych za negocjowanie, sprzedaż i zakup usług w branży TSL oraz budowanie relacji biznesowych z klientami i przewoźnikami.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi :

- Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej.
- Maksymalna liczba uczestników grupy: 10 osób.
- Liczba stanowisk pracy: każdy z Uczestnik posiada dostęp do własnego stanowiska pracy.
- Podział na podgrupy 4–5 osobowe, w zależności od ilości uczestników podczas ćwiczeń praktycznych, ustalany podczas szkolenia.
- W ramach szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały szkoleniowe.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt oraz czas usługi rozwojowej. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

W ramach szkolenia jest 16 godzin zegarowych, na co składa się:

- 6 godz. 45 min. zajęć teoretycznych;
- 7 godz. zajęć praktycznych;
- 2 przerwy x 30 min i 4 przerwy x 15 min. – łącznie dwie godziny (wliczają się w usługę);
- 15 min. walidacji;

Warunki organizacyjne zostały **dodatkowo** opisane w sekcji Warunki uczestnictwa.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 1.Wprowadzenie do negocjacji w odniesieniu do branży TSL	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	17-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	17-08-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 17 2. Specyfika rynku transportowego – przygotowanie do negocjacji z przewoźnikami/ klientami	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	17-08-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 17 -	Przerwa	-	17-08-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 17 3. Narzędzia do budowania partnerstwa z przewoźnikami/ spedycjami/klientami wspomagające procesy negocjacyjne	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	17-08-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 17 -	Przerwa	-	17-08-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 17 3.Narzędzia do budowania partnerstwa z przewoźnikami/ spedycjami/klientami wspomagające procesy negocjacyjne. - c.d.	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	17-08-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 17 4. Podsumowanie szkolenia.	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	17-08-2026	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 5.Negocjacje w logistyce – wywieranie wpływu a manipulacja	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	18-08-2026	09:00	11:00	02:00
10 z 17 -	Przerwa	-	18-08-2026	11:00	11:15	00:15
11 z 17 6.Objekcje w procesie negocjacji i sposoby ich rozwiewania, a finalizacja sprzedaży/za kupu usług branży TSL	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	18-08-2026	11:15	13:00	01:45
12 z 17 -	Przerwa	-	18-08-2026	13:00	13:30	00:30
13 z 17 7.Jak zostać doskonałym sprzedawcą/kupującym usługi transportowe ? Jak sprzedawać i kupować w zmiennym środowisku VUCA	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	18-08-2026	13:30	15:00	01:30
14 z 17 -	Przerwa	-	18-08-2026	15:00	15:15	00:15
15 z 17 8.Podsumowanie. Pytania do... Problemy w negocjacjach. Analiza realnych przykładów problemów negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników szkolenia	Zajęcia	Emilia Nowaczek-Kłós	18-08-2026	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 17 9.Podsumowa nie szkolenia	Zajęcia	Emilia Nowaczek- Kłos	18-08-2026	16:00	16:45	00:45
17 z 17 -	Walidacja	-	18-08-2026	16:45	17:00	00:15

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
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Nowaczek- Kłós

Trener, doradca, strateg z 16-letnim dośw. w obszarach sprzedaży i obsługi klienta. Wieloletni praktyk sprzedaży nastawiony na osiąganie ambitnych celów i planów organizacji. Certyfikowany Trener Biznesu Akademii SET®. Absolwent Politechniki Białostockiej „Marketing i Zarządzanie” ze specjalnością „Handel zagraniczny”. Kilkunastoletnie dośw. biznesowe zdobywała w międzynarodowej korporacji Raben Logistic, gdzie szkoliła oddziały Raben Litwa, Raben Łotwa oraz Raben Estonia z zakresu sprzedaży i nowych systemów obsługi klienta wprowadzanych w grupie kapitałowej. Od 2015 roku zajmuje się rekrutowaniem, szkoleniem i wdrażaniem pracowników do org. Ponadto zajmuje się doradztwem w zakresie zarządzania procesowego, minimalizacji kosztów organizacji w oparciu o wskaźniki ilościowe, wydajnościowe i sprzed., w tym sprzedaż elektroniczna. Skuteczny negocjator i planista procesów zachodzących w orga. Jako konsultant tworzy kompleksowe procesy rozwojowe wykorzystując zdobytą wiedzę i dośw. Była odpowiedzialna za wdrażanie standardów obsługi klienta. Manager zorientowany na budowanie wysoce zaangażowanych i skutecznych zespołów. W szkoleniach, które prowadzi duży nacisk kładzie na utrwalenie zdobytej wiedzy, nie tylko podczas warszt., ale również po ich zakończeniu. Posiada ponad 120h dośw. wprowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w przeciągu ostatnich 24 miesięcy, liczone wstecz od dnia szkolenia. W ciągu ostatnich 5 lat licząc od daty usługi, prow. o tej samej oraz pokrewnej tematyce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkiem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metod. interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkol., dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania.

W ramach szkolenia jest 16 godzin zegarowych, na co składa się:

- 6 godz. 45 min. zajęć teoretycznych;
- 7 godz. zajęć praktycznych;

- 2 przerwy x 30 min i 4 przerw x 15 min. – łącznie dwie godziny (wliczają się w usługę);
- 15 min. walidacji;

Rezerw. i obsł.: Powinna być dostępna os. odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów techn. lub organizacyjnych podczas szkol. (kont. tel.).

Sala szkol. powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego
- bezp. i higieniczne warunki real. szkol.
- regulaminy i instr. BHP, zas. ewakuacji, instr. bezp. pożar.

W przyp. finansowania ze środków pub. w przynajmniej 70%-cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art 43 ust. 1 pkt 29 podpunkt c), ustawy o vat

Adres

ul. 9 Dywizji Piechoty 8

35-083 Rzeszów

woj. podkarpackie

Miejsce realizacji szkolenia:

Podkarpackie Centrum innowacji;

Teofila Aleksandra Lenartowicza 6, 35-051 Rzeszów;

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ŁUKASZ FURTAK

E-mail biuro@smartsc.com.pl

Telefon (+48) 534 483 483