



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensioze@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

Specjalistyczne szkolenie dla przedstawicieli handlowych z branży fotowoltaicznej

I dzień moduł online od 9:00 do 14:00

1. Wprowadzenie do fotowoltaiki.

Zasoby energii słonecznej, obliczanie uzysków energetycznych z instalacji fotowoltaicznej. Wpływ kąta pochylenia i azymutu modułów na uzyski energetyczne instalacji fotowoltaicznych. Rzeczywiste uzyski energetyczne z instalacji fotowoltaicznych w Polsce.

2. Ogniwa i moduły fotowoltaiczne.

Rodzaje ogniw fotowoltaicznych stosowane w typowych instalacjach. Budowa i parametry techniczne modułów. Wpływ zacienienia na wydajność modułów, zastosowanie optymalizatorów i mikroinwerterów. Producenci modułów PV.

3. Inwertery stringowe on-grid.

Podział inwerterów, budowa, zastosowania, parametry techniczne. Technologia Solar Edge. Producenci inwerterów on-grid.

II dzień moduł online od 9:00 do 14:00

1. Planowanie mikroinstalacji fotowoltaicznych.

Dobór elementów instalacji fotowoltaicznej do lokalnych uwarunkowań. Przykładowe konfiguracje systemów fotowoltaicznych.

Zasady rozliczania energii elektrycznej dla prosumentów w mikroinstalacjach. Liczenie efektywności ekonomicznej mikroinstalacji fotowoltaicznych.

Szybkie metody wyliczenia potrzebnej mocy instalacji fotowoltaicznych dla inwestorów prywatnych i podmiotów gospodarczych.

2. Zgłaszanie mikroinstalacji do zakładów energetycznych.

Niezbędne informacje do zgłaszania mikro instalacji do zakładów energetycznych. Ankieta techniczna dla wykonawcy instalacji. Kompletacja informacji przez handlowca.



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensioze@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

III dzień szkolenie stacjonarne:

9:00-13:00

1. Zajęcia praktyczne z zasad montażu instalacji fotowoltaicznych.

Zabudowa modułów na konstrukcjach dachowych dla dachów skośnym z dachówką, blachodachówką, trapezem, na dachu płaskim (balast), konstrukcje na gruncie.

Wybór miejsca zabudowy inwertera oraz skrzynek z zabezpieczeniami instalacji.

Montaż i uruchamianie mikro instalacji fotowoltaicznej podłączonej do sieci.

Monitoring systemów fotowoltaicznych, wymogi dostępu do sieci internetowej, sposoby komunikacji inwertera z Internetem.

2. Zasady przeprowadzenia audytu na miejscu realizacji inwestycji.

Omówienie prawidłowego wykonania audytu. Weryfikacja profilu zużycia energii przez klienta na podstawie faktur z energetyki, plan wzrostu zużycia energii w kolejnych latach. Weryfikacja miejsc zabudowy modułów z uwzględnieniem zacinienia na dachu np. od komina, okien, itp., sprawdzenie zasięgu wi-fi w miejscu montażu inwertera, ustalenie tras poprowadzenia kabli, ustalenie rodzaju pokrycia dachówki, wymiarów dachówki, rodzaj pokrycia dachu płaskiego, uzgodnienia zabudowy modułów na gruncie. Uzgodnienia z klientem możliwości zabudowy instalacji na bazie inwerterów stringowych lub technologia Solar Edge. Informacja na temat przyłącza energetycznego, miejsca zabudowy licznika. Dokumentacja fotograficzna na miejscu. Zebranie informacji wymaganych do zgłoszenia mikroinstalacji do zakładu energetycznego.

Najczęściej pojawiające się błędy wynikające z nieprawidłowego lub niepełnego sporządzenia ankiety technicznej wpływające na zamówienia materiałowe i montaż instalacji .

OBIAD (13:00-14:00)

14:00-18:00

1. Omówienie programów do projektowania instalacji: Solar Edge Designer oraz SMA Designer.
2. Zajęcia praktyczne.

Prezentacja wykonania projektu przez trenera - rozmieszczenie modułów na budynku z dachem płaskim, skośnym i na gruncie. Case study na przygotowanych wcześniej wizualizacjach miejsc instalacji z równoczesnym uwzględnieniem doboru poszczególnych komponentów (haki, śruby, profile, korki, klemy, elementy do uziemienia, obliczanie długości kabla, uzbrojenie elektryczne, dobór zabezpieczeń ppoż, ilość złączy MC4).

Analizy uzysków energetycznych z projektowanych instalacji, weryfikacja prawidłowości przyjętych założeń konfiguracji ilość modułów, podział na obwody, przekroje kabli. Wydruk wykonanych projektów.

3. Zajęcia praktyczne z wykonania szkiców na papierze z rozmieszczenia modułów na przykładowych połaciach dachowych.



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensioze@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

IV dzień szkolenie stacjonarne

9:00 do 13:00

1. Zajęcia praktyczne - ćwiczenia w grupach.

Wykonanie projektów instalacji na wybranych przez siebie budynkach dostępnych w google maps w Solar Edge Designer lub SMA Designer. Ćwiczenia z rozmieszczania modułów na budynku z dachem płaskim/skośnym/na gruncie wraz z uwzględnieniem zadanych komponentów.

Prezentacja poszczególnych projektów. Omówienie i weryfikacja przez trenera case study.

OBIAD (13:00-14:00)

14:00-18:00

2. Zajęcia praktyczne – ćwiczenia w grupach.

Ćwiczenia praktyczne indywidualne/grupowe z wykorzystaniem dostępnych narzędzi i materiałów: dalmierz, metr, dron, program do projektowania, komputer, karty katalogowe modułów i inwerterów, rachunki za zużycie prądu klienta itd.

Przeprowadzenie szczegółowego audytu oraz zaprojektowanie rozmieszczenia modułów na budynku istniejącym w miejscu realizacji szkolenia.

Dobór mocy instalacji, modułów, inwertera, optymalizatorów, konstrukcji itd. Wyliczenie zysków z instalacji.

Sporządzenie oferty dla klienta oraz zaprezentowanie ofert na forum grupy. Sporządzone oferty będą wykorzystywane na module prawnym i handlowym.

V dzień szkolenie stacjonarne

8:00-10:00

Moduł prawny:

1. Omówienie umowy na wykonanie instalacji fotowoltaicznej podpisanej z konsumentem oraz z przedsiębiorstwem lub innym podmiotem prawnym. Rola pełnomocnictwa przy podpisywaniu umów.
2. Sporządzanie umów z klientem na podstawie przygotowanych ofert.
3. RODO oraz umowa powierzenia danych osobowych.
4. Rola Rzecznika praw konsumenta.
5. Kiedy klient może wypowiedzieć umowę?
6. Skutki podpisania umowy u klienta, w siedzibie firmy, za pośrednictwem poczty elektronicznej oraz przez telefon.
7. Umowa pomiędzy handlowcem a Zleceniodawcą/Pracodawcą.



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensioze@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

10:00-13:00

Moduł sprzedażowy:

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

1. 3 najważniejsze potrzeby klientów w procesie sprzedaży
2. 9 poziomów świadomości klientów w branży fotowoltaicznej
3. Jak kupuje mózg?
4. Rodzaje sprzedaży a jej efektywność

ZARZĄDZANIE LEJKIEM SPRZEDAŻY

1. Prospecting – czyli proces pozyskiwania klientów
2. Budowa lejka sprzedaży – czyli przez jakie etapy przechodzi klient zanim kupi?
3. Znajomość swoich liczb – praca na konkretnych wartościach
4. Uszczelnianie lejka sprzedaży
5. Strategie podnoszenia wyników

OBIAD 13:00-14:00

14:00-18:00

KOMUNIKACJA W SPRZEDAŻY

1. Znaczenie słów w rozmowie handlowej
2. Style komunikacji – czyli jak się dogadać z różnymi klientami?

ROZMOWA HANDLOWA

1. Wstęp do rozmowy (zimne telefony/kontraktowanie w sprzedaży)
2. Diagnoza potrzeb (rodzaje i kategorie pytań)
3. Komunikowanie korzyści w odniesieniu do klienta
4. Rozbroić obiekcje – czyli jak radzić sobie z obiekcjami i odmową w procesie sprzedaży
5. Obrona ceny - praca z budowaniem wartości produktów i usług
6. Zamykanie sprzedaży – rozpoznanie sygnałów do zamknięcia i wezwanie do działania