



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 3 dni dla przedstawicieli handlowych z branży fotowoltaicznej

### I dzień moduł teoretyczny od 9:00 do 13:00

1. Wprowadzenie do fotowoltaiki.

Zasoby energii słonecznej, obliczanie uzysków energetycznych z instalacji fotowoltaicznej. Wpływ kąta pochylecia 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.

### Obiad 13.00 – 14.00

### I dzień moduł teoretyczny od 14:00 do 18:00

1. Planowanie wielkości mikroinstalacji fotowoltaicznych.

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

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

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

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**

## **II dzień modułu praktyczny od 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 i wykonanie projektów instalacji.**

Weryfikacja profilu zużycia energii przez klienta na podstawie faktur z energetyki, plan wzrostu zużycia energii w kolejnych latach. Weryfikacja miejsc zabudowy modułów z uwzględnieniem zacienienia 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.

Prezentacja wykonania projektu przez trenera w Solar Edge Designer lub SMA Designer - rozmieszczenie modułów na budynku z dachem płaskim, skośnym i na gruncie z uwzględnieniem doboru poszczególnych komponentów (haki, śruby, profile, korki, klemy, elementy do uziemienia, obliczanie długości kabla, uzbrojenie elektryczne, dobór zabezpieczeń ppoż, ilość złączek MC4).

OBIAD (13:00-14:00)

14:00-18:00

1. Wykonanie przez uczestników 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.
2. Zajęcia praktyczne z wykonania szkiców na papierze z rozmieszczenia modułów na przykładowych połaciach dachowych.
3. Prezentacja wykonanych projektów przez uczestników.



**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 moduł prawno-sprzedazowy**

9:00-11:00

#### **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.

11:00-13:00

#### **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)



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

tel. +48 500 606 244  
[www.szkolniaoze.com.pl](http://www.szkolniaoze.com.pl)  
[szkolnia@szkolniaoze.com.pl](mailto:szkolnia@szkolniaoze.com.pl)

**SZKOLENIA**  
**ZE**

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