



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-dniowe dla przedstawicieli handlowych z branży fotowoltaicznej ONLINE

I dzień moduł teoretyczny

9:00 do 13:00

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.

Przerwa 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 moduł praktyczny

1. Zasady przeprowadzenia audytu i wykonanie projektów instalacji.

9:00 - 16:00

Forma pracy: prezentacja na żywo przeplatana indywidualną pracą w wirtualnych pokojach (poprzez udostępnianie pulpitu i wyników swojej pracy, bieżąca konsultacja z trenerem, możliwość interakcji, zadawania pytań i rozwiązywania problemów)

→ Prezentacja wykonania projektu przez trenera w programie Solar Edge Designer/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 złączy MC4).

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

Przerwa 13:00 - 14:00

→ Weryfikacja profilu zużycia energii przez klienta na podstawie faktur z energetyki, plan wzrostu zużycia energii w kolejnych latach. Weryfikacja miejsc zabudowy modułów z uwzględnieniem zacielenia 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 technologii Solar Edge. Informacja na temat przyłącza energetycznego, miejsca zabudowy licznika. Dokumentacja fotograficzna na miejscu.

→ Prezentacja wykonanych projektów przez uczestników.

2. Zasady montażu instalacji fotowoltaicznych

16:00 - 18:00

Forma: filmiki instruktażowe + sesja Q&A

Zabudowa modułów na konstrukcjach dachowych dla dachów skośnych 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.



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-sprzedażowy

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.

10:10-13:00

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

Przerwa 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?



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

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

SZKOLENIA
ZE

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