

**ABC ENERGIA** Sp. z o.o.  
ul. Narutowicza 6/13, 90-135 Łódź  
NIP 7252227623, REGON 368297348  
KRS 0000695681  
tel. 698 921 609, www.abcenergia.pl

Pieczęć firmowa

Łódź, dn 26.03.2021

## REFERENCJE

W dniach 5-8.03.2021 wzięłam udział w szkoleniu „Przedstawiciel handlowy w branży fotowoltaicznej” organizowanym przez Szkolenia OZE Anna Zaremba. Jest to moje pierwsze szkolenie tego typu bardzo pozytywnie mnie ono zaskoczyło.

Pan Piotr Faltus, który prowadził część teoretyczną był bardzo dobrze przygotowany do wykładu. Było widać, że ma ogromną wiedzę o instalacjach fotowoltaicznych, prezentacja była czytelna i odpowiednio przedstawiona, p. Piotr odpowiadał regularnie na każde pytanie zadane na czacie. Zakres jaki przedstawił p. Piotr był spory – nie wiem, czy wszystko mi się przyda, ale na pewno bardzo duża część z tego, co usłyszałam na wykładzie. Tutaj jedyną rzeczą jaką mogłabym dopracować, to czas do treści: albo zmniejszyć zakres, aby mógł się w pełni zmieścić w czasie, albo wydłużyć czas w agendzie. Zastanowiłabym się na drugą opcję – ta wiedza jest bezcenna!

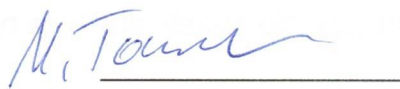
Panowie Dawid Kłosek i Szymon Zaremba prowadzący część praktyczną bardzo mocno się starali, aby była na tyle praktyczna, na ile szkolenie on-line na to pozwala. Część projektowania w SolarEdge Designer poprowadzona w formie warsztatów dała możliwość samodzielnej pracy przy programie, natomiast zgrabne operowanie kamerą z telefonu pozwalało na dokładne obejrzenie wszystkich elementów w części

o konstrukcjach montażowych na różne poszycia dachowe. To, co bym dodała, to wysłanie linku do aplikacji jeszcze przed szkoleniem z krótką instrukcją logowania. Mogłoby to przyspieszyć nieco cały proces wchodzenia na stronę SE Designer.

P. Elę Sawczuk podziwiam za wszechobecny optymizm i doświadczenie w pracy z ludźmi. Dowiedziałam się wielu ciekawych rzeczy nt. sprzedaży. To dzięki tej Pani również przyszedłam na kurs. Część sprzedażowa pozwoliła na poznanie wielu technik sprzedaży w teorii, jak i przy pracy w grupach. Nie można było się nudzić.

P. Natalia Matlak – bardzo dobrze przygotowany moduł prawny. Myślałam, że o umowach już coś niecoś wiem, ale p. Natalia uświadomiła mi jeszcze kilka rzeczy na które warto zwrócić uwagę. Trochę brakowało mi jednak nieco aktywności albo zachęty w głosie. Dla mnie to był już czwarty dzień siedzenia często po godzinach pracy i przydałby się jakiś rozruch.

Podsumowując: Szkolenie „Przedstawiciel handlowy w branży fotowoltaicznej” z całego serca polecam. Nie wiem, jak wyglądają pozostałe szkolenia, ale jeżeli są w podobnym stylu, to również gorąco zachęcam. Prowadzący są dobrze przygotowani, chętnie dzielą się wiedzą i odpowiadają na pytania. Informacji tak dużo, że czułam jak mi głowa spuchła. Nie można żałować!



podpis