



# oknotest.pl

## Szkolenia Oknotest.pl

Przewidywany czas trwania zajęć warsztatowych od godz. 10:00 do 16:00 z możliwością wydłużenia czasu spotkania na życzenie zainteresowanych uczestników.

Masz pytania dotyczące szkoleń? Napisz do nas lub zadzwoń!

[kontakt@oknotest.pl](mailto:kontakt@oknotest.pl) — +48 516 156 645

# Blok 1 - Technika okienna w sprzedaży

**Przewaga konkurencyjna dzięki technice okiennej!** To hasło wiodące zajęć warsztatowych poświęconych zagadnieniom techniki okiennej, podczas których omówimy i przedyskutujemy między innymi następujące zagadnienia:

Okna – dlaczego tak trudno je sprzedać?

Okna – terminologia europejska zgodna z normą PN-EN 12519.

Okna – obowiązujące wymagania krajowych przepisów techniczno-budowlanych.

Okna – wymagania obiektowe.

Okna – norma wyrobu PN-EN 14351-1.

Okna – właściwości użytkowe.

- Przenikalność ciepła.
- Praktyczne zastosowanie współczynnika przenikania ciepła.
- Psi wartość liniowego mostka cieplnego na styku oszklenia z kształtownikami okiennymi.
- Przepuszczalność powietrza.
- Praktyczne zastosowanie przepuszczalności odniesienia.

Okna – energooszczędne, jak je rozpoznać?

- Odporność na obciążenie wiatrem.
- Wodoszczelność.
- Izolacyjność akustyczna.
- Odporność na włamanie.
- Wytrzymałość mechaniczna.
- Trwałość mechaniczna.
- Siły operacyjne.
- Właściwości okien związane z promieniowaniem słonecznym.

Okna – wpływ komponentów na właściwości użytkowe konstrukcji okiennych.

Okna – właściwości użytkowe z normy PN-EN 14351-1, a korzyści dla nabywcy okien.

Okna – sprzedaż zgodna z normą wyrobu.

Celem zajęć jest przekazanie uczestnikom informacji i wiedzy pozwalającej na samodzielną ocenę wartości użytkowej okien i drzwi balkonowych w oparciu o obiektywne, a przede wszystkim mierzalne kryteria, a także umiejętność porównywania „jakości” wyrobów oraz tworzenie w procesie sprzedaży uniwersalnych prezentacji okien i drzwi balkonowych dostosowanych do potrzeb nabywcy poprzez przedstawienie cech charakterystycznych wyróżniających produkt własny na tle produktów konkurencyjnych.

Dodatkową korzyścią dla uczestników będzie umiejętność uzasadniania różnic cenowych pomiędzy pozornie podobnymi produktami, w tym także umiejętność oceny rzeczywistej wartości użytkowej wyrobów oraz poziomów cen proponowanych dla tych wyrobów przez dostawców i konkurencję rynkową. Zaznajomienie się z argumentacją techniczną w prezentacji wyrobów oferowanych nabywcom oraz kryteriami oceny wyrobów stosowanych przez jednostki notyfikowane i Główny Urząd Nadzoru Budowlanego.

Komory, ramki, szyby, okucia o tym mówi każdy sprzedawca. Weź udział w warsztatach Oknotest.pl, a przekonasz się, jak niewiele ma to wspólnego z oknami. Dowiesz się, jak pokonać konkurentów na polu techniki okiennej oraz jak taniej kupować i drożej sprzedawać.

**Masz pytania dotyczące szkolenia? Napisz do nas lub zadzwoń!**

[kontakt@oknotest.pl](mailto:kontakt@oknotest.pl) — +48 516 156 645

## Blok 2 – Montaż okien dla sprzedawców

**„Cokolwiek czynisz, czyń rozważnie i patrz końca.”** Aforyzm Sokratesa będzie hasłem przewodnim warsztatów szkoleniowych poświęconych zagadnieniom prawidłowego montażu okien, podczas których omówimy i przedyskutujemy między innymi następujące zagadnienia:

- Montaż okien – co w głowie, to... na budowie.
- Montaż okien - obowiązujące wymagania krajowych przepisów techniczno-budowlanych.
- Montaż okien – jaki jest cel montażu okien i drzwi balkonowych?
- Montaż okien – zarządzanie przez jakość.
- Montaż okien - planowanie usługi
- Montaż okien - 5 etapów, czyli kto, co, gdzie i dlaczego?
- Montaż okien - rozszerzalność cieplna kształowników okiennych
- Montaż okien - współczynnik temperaturowy  $F_{Rsi}$
- Montaż okien – termowizja
- Montaż okien – współczynnik przenikania ciepła
- Montaż okien – zyski i straty finansowe zależne od sposobu montażu
- Montaż okien – "ciepły montaż" czy to się opłaca - obliczenia
- Montaż okien – przenoszenie obciążeń z okna na konstrukcję budynku
- Montaż okien – uszczelnienia połączeń okna z ościeżem
- Montaż okien – ocena jakości wykonania
- Montaż okien - gwarancja na usługę

Prawidłowy montaż okien, to świetny towar handlowy. Firma może na nim wyłącznie zyskać wizerunkowo i finansowo. „Montaż okien dla sprzedawców”, to warsztaty szkoleniowe, podczas których oprócz wiedzy technicznej przydatnej podczas planowania, sprzedaży i wykonawstwa montażu przedstawiamy także procedury, zasady i metody działania, które każdej firmie pozwolą zarabiać na montażu, a monterom unikać błędów na placu budowy.

Dodatkową korzyścią dla uczestników będzie możliwość zaznajomienia się z pełnymi wynikami badań szczelności montażu przeprowadzanymi przez Mobilne Laboratorium Techniki Budowlanej – jednostkę notyfikowaną w ramach Programu Rekomendacji Montażu organizowanego wspólnie z portalem Oknotest.pl. oraz wynikami badań laboratoryjnych.

Prawidłowy montaż okien, to magnes przyciągający klientów lepiej niż najlepsze okna.

**Masz pytania dotyczące szkolenia? Napisz do nas lub zadzwoń!**

[kontakt@oknotest.pl](mailto:kontakt@oknotest.pl) — +48 516 156 645

## Blok 3 - Umowa. Rękojmia. Gwarancja.

**Włącz literę prawa do alfabetu sprzedaży!** To hasło wiodące zajęć warsztatowych poświęconych podstawowym zagadnieniom prawnym dotyczącym wykonywania zobowiązań umownych, formie i treści zawieranych umów, a także prawom i obowiązkom konsumentów oraz sprzedawców w procesie sprzedaży okien, podczas których omówimy między innymi następujące zagadnienia:

- Wprowadzanie okien do obrotu.
- Obowiązki sprzedawców przed udostępnieniem wyrobu.
- Obowiązek informacyjny sprzedawcy okien.
- Nieuczciwe praktyki rynkowe w sprzedaży okien.
- Umowy w sprzedaży okien.
- Umowy rezultatu albo starannego działania.
- Umowa o dzieło.
- Kształt i zawartość umowy w sprzedaży okien.
- Klauzule niedozwolone.
- Rękojmia za wady okien i montażu.
- Rękojmia za wady w sprzedaży okien B2B i B2C.
- Gwarancja jakości.

Nabywcy i sprzedawcy okien mają swoje prawa. Uprawnieniom jednych, towarzyszą obowiązki drugich. Umiejętność kształtowania zakresów praw i obowiązków stron umów w ramach obowiązującego systemu prawnego, to jedna z podstawowych umiejętności każdego sprzedawcy okien. „Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz” powiada przysłowie. Warsztaty szkoleniowe „Umowa. Rękojmia. Gwarancja” spowodują, że będziesz spał nie tylko wygodnie, ale i bezpiecznie.

Dodatkową korzyścią dla każdego z uczestników będzie umiejętność poruszania się w systemie aktów prawnych, tworzenia zrzębu wzorca umów oraz swoboda i pewność działania w zakresie uprawnień przysługujących konsumentom z tytułu rękojmi i gwarancji.

Chcesz sprzedawać zgodnie z prawem i spać spokojnie?

Szkolenie „**Umowa. Rękojmia. Gwarancja.**” Jest dla Ciebie!

Masz pytania dotyczące szkolenia? Napisz do nas lub zadzwoń!

[kontakt@oknotest.pl](mailto:kontakt@oknotest.pl) — +48 516 156 645