



VIDI Centrum  
Rozwoju Kadr Beata  
Kubicius



## Pozyskiwanie nowych klientów - PROSPECTING - sztuka nawiązywania kontaktów biznesowych i skutecznego inicjowania procesu sprzedaży.

Numer usługi 2024/02/16/144537/2075236

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 03.09.2024 do 03.09.2024

1 340,70 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

167,59 PLN brutto/h

136,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<b>Szkolenie skierowane do:</b> osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży. Zapraszamy również szefów sprzedaży - zawsze możesz podzielić się swoją wiedzą ze swoimi współpracownikami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do

- nawiązywania kontaktów biznesowych i skutecznego inicjowania procesu sprzedaży,

- rozwijania bazy wartościowych klientów
- skutecznego szukania i znajdowania klientów B2B
- pozyskiwania wartościowych klientów

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> <li>- analizuje i dobiera efektywne metody dotarcia do klientów i nawiązania z nimi kontaktu</li> <li>- precyzyjnie określa grupy potencjalnych i wartościowych klientów i nawiązuje z nimi kontakt</li> <li>- planuje działania sprzedażowe, by osiągnąć postawione przed nami cele</li> <li>- organizuje działania prospectingowe na potrzeby realizacji celów sprzedażowych</li> </ul>	<p>Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników.</p> <p>Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych
<ul style="list-style-type: none"> <li>- nie marnuje szans sprzedażowych, wie jak przejmować klientów konkurencji</li> <li>- podejmuje działania inicjujące i usprawniające relację, poznaje proces inicjowania sprzedaży</li> <li>- planuje działania prospectingowe</li> </ul>	<p>Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników.</p> <p>Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Uczestnik ukończył szkolenie: Pozyskiwanie nowych klientów - PROSPECTING - sztuka nawiązywania kontaktów biznesowych i skutecznego inicjowania procesu sprzedaży.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Potwierdzenie przez trenera – znak jakości

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

# Program

## Wprowadzenie do prospektingu.

Proces poszukiwania potencjalnych klientów jako pierwszy etap cyklu sprzedaży.

Kluczowe czynniki sukcesu – co robić, aby prospekting był skuteczny.

Aktywne poszukiwanie klienta – obawy i korzyści.

## Poszukiwanie potencjalnych klientów – pierwsze kroki.

Idealny klient – segmentacja i tworzenie bazy klientów.

Lejek sprzedażowy - magia liczb w poszukiwaniu potencjalnych klientów.

Gdzie szukać klientów - źródła poszukiwania potencjalnych nabywców.

## Skuteczne działania prospektingowe.

Aktywne i pasywne metody pozyskania potencjalnych klientów.

Pierwszy kontakt z klientem – najważniejsze zasady skutecznej rozmowy.

„Proszę wysłać ofertę” – skuteczny metody mailingu do klientów.

## Nowoczesne narzędzia prospektingowe.

Portale społecznościowe w służbie sprzedaży – jak korzystać z mediów społecznościowych.

Networking jak „gorące” źródło klientów.

Prospekting wg Joe Girarda – najskuteczniejszego sprzedawcy świata.

## Indywidualny plan prospektingowy.

Przygotowanie kompletnego planu działań prospektingowych.

Karta działań prospektingowych – narzędzie wspierające w codziennej pracy.

Kontrola i analiza wyników – ocena efektywności działań prospektingowych.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Wprowadzenie do prospektingu.	-	03-09-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 7</b> przerwa	-	03-09-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 7</b> Poszukiwanie potencjalnych klientów – pierwsze kroki.	-	03-09-2024	10:45	13:00	02:15
<b>4 z 7</b> przerwa	-	03-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 7</b> Skuteczne działania prospektingowe.	-	03-09-2024	13:30	14:30	01:00
<b>6 z 7</b> przerwa	-	03-09-2024	14:30	14:45	00:15
<b>7 z 7</b> Nowoczesne narzędzia prospektingowe. Indywidualny plan prospectingowy.	-	03-09-2024	14:45	16:00	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 340,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	167,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	136,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie obejmuje 6 godzin zegarowych szkolenia tj. 8 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

- *skrypty szkoleniowe (w formie elektronicznej)*
- karty pracy do ćwiczeń

## Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE:

- **!** Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników  
Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Aspekty organizacyjne:

→Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.  
1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

# Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądark: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

**Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.**

**Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.**

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

**! Jak przygotować się do szkolenia:**

- sprawdź łącza internetowego, zadbaj o jego dobrą jakość
- przygotuj
  - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
  - notes, długopis
  - szklanka wody czy kawa/herbata
  - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą

- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:** Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik:** pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

**Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów:** Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

#### **Praca w grupach (breakout rooms)**

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

#### **Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms**

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

## Kontakt



**Beata Kubicius**

**E-mail** [beata.kubicius@superszkolenia.pl](mailto:beata.kubicius@superszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 696 918 316