



EFEKTYWNE BUDOWANIE BAZY KONTRAHENTÓW. E-MAIL MARKETING JAKO SPOSÓB NA SKUTECZNĄ KOMUNIKACJĘ Z KONTRAHENTEM - SZKOLENIE

3 542,40 PLN brutto
2 880,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Brak ocen dla tego dostawcy

Numer usługi 2024/08/21/161364/2272975

- Usluga szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 16:00 h
- 20.07.2026 do 24.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- Osoby prowadzące własne biznesy, które chcą poznać podstawy skutecznego generowania leadów i zwiększyć sprzedaż
- Właściciele start-upów, którzy potrzebują efektywnych strategii marketingowych do szybkiego rozwoju.
- Pracownicy działów sprzedaży, którzy chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie pozyskiwania nowych klientów.
- Specjaliści ds. marketingu poszukujący nowych narzędzi i technik do generowania leadów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

13-07-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego pozyskiwania wartościowych leadów. Uczestnicy nauczą się budować i zarządzać bazą danych, stosować segmentację oraz personalizację komunikacji, a także tworzyć skuteczne kampanie e-mailowe, które przyciągają i konwertują leady.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje skuteczne metody tworzenia i zarządzania bazą kontaktów	Identyfikuje i gromadzi dane kontaktowe zgodnie z celami i standardami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Klasyfikuje i segmentuje kontakty według ustalonych kryteriów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje narzędzia zapewniające spójność i porządek bazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przestrzega zasad ochrony danych i bezpieczeństwa informacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik porządkuje bazy istniejących kontaktów	Przegląda istniejące bazy w celu wykrycia błędów i nieaktualnych danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzupełnia brakujące informacje i kategoryzuje kontakty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Zapewnia jednolity format zapisów i funkcjonalność bazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wybiera sposób przechowywania danych kontaktowych w oparciu o cele i budżet	Analizuje potrzeby organizacji i cele biznesowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Porównuje różne metody i narzędzia pod kątem funkcjonalności, kosztów i bezpieczeństwa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera rozwiązania zgodne z budżetem i przepisami ochrony danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia do pozyskiwania nowych klientów	Analizuje rynek, grupę docelową i specyfikę branży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Porównuje dostępne narzędzia i techniki pod względem skuteczności i kosztów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera narzędzia adekwatne do celu sprzedażowego/marketingowego. Ocenia skuteczność zastosowanych narzędzi i wprowadza korekty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje strategię tworzenia wartościowych wiadomości e-mail i unikania spamu	Identyfikuje potrzeby odbiorców i tworzy treści o wartości dodanej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera częstotliwość i harmonogram wysyłki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Minimalizuje ryzyko oznaczenia wiadomości jako spam	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Analizuje skuteczność kampanii i modyfikuje strategię	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dla kogo?

- Osoby prowadzące własne biznesy, które chcą poznać podstawy skutecznego generowania leadów i zwiększyć sprzedaż
- Właściciele start-upów, którzy potrzebują efektywnych strategii marketingowych do szybkiego rozwoju.
- Pracownicy działów sprzedaży, którzy chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie pozyskiwania nowych klientów.
- Specjaliści ds. marketingu poszukujący nowych narzędzi i technik do generowania leadów.

Organizacja szkolenia:

- Podział uczestników na grupy 5-osobowe.
- Każda grupa ma dostęp do samodzielnych stanowisk komputerowych.
- Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych (przerwy wliczone w czas szkolenia).
- Łączny wymiar szkolenia obejmuje 10 godzin zajęć teoretycznych oraz 6 godzin zajęć praktycznych.

Moduły szkoleniowe:

Moduł 1. Wprowadzenie do budowania baz potencjalnych klientów i kontrahentów.

Moduł 2. Tworzenie bazy klientów. Definiowanie grupy docelowej. Metody pozyskiwania kontaktów.

Moduł 3. Wprowadzenie do E-mail marketingu. Definicja i podstawowe zasady. Regulacje prawne.

Moduł 4. Tworzenie skutecznych kampanii mailingowych.

Moduł 5. Narzędzia do automatyzacji kampanii mailingowych.

Moduł 6. Monitorowanie i analiza wyników.

Moduł 7. Case Studies i praktyczne ćwiczenia.

Moduł 8. Walidacja efektów uczenia się.

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 542,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1
HELENA CIEŚLUK



Helena Cieśluk – prezes spółki OEG.

Helena Cieśluk to znana specjalistka w dziedzinie handlu międzynarodowego oraz budowy relacji biznesowych, zarówno na rynkach zagranicznych, jak i krajowym. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w tworzeniu skutecznych strategii poszukiwania kontrahentów i zarządzaniu relacjami z partnerami handlowymi.

Od 2001 roku prowadzi firmę doradczą, która pomogła setkom polskich przedsiębiorców w znalezieniu odpowiednich partnerów biznesowych, budowie baz kontaktów oraz rozwoju ich działalności na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Dzięki unikalnym metodom analizy i segmentacji rynku, opracowała efektywne narzędzia wspierające przedsiębiorstwa w optymalizacji procesów sprzedażowych i negocjacyjnych.

Helena Cieśluk jest autorką licznych strategii eksportowych, ale także programów wspierających rozwój na rynku krajowym. Współpracowała z wieloma polskimi przedsiębiorstwami, prowadząc ich przez proces budowy trwałych relacji biznesowych, co znacząco przełożyło się na ich wyniki finansowe.

W ramach współpracy z PARP przeszkoliła ponad 100 firm, ucząc ich, jak skutecznie nawiązywać relacje handlowe i prowadzić negocjacje. Jej praktyczne podejście do tematyki budowy relacji biznesowych sprawia, że uczestnicy szkoleń zyskują realne narzędzia do wdrożenia we własnych firmach.

Łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, Helena Cieśluk pomaga przedsiębiorcom nie tylko pozyskać kontrahentów, ale także budować trwałe i korzystne relacje biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Skrypty** dotyczące budowania baz kontaktów i e-mail marketingu.
- **E-podręcznik** zawierający narzędzia i techniki segmentacji leadów.
- **Konспекty zajęć** z ćwiczeniami praktycznymi.
- **Pliki dokumentów** w formatach PDF i DOCX.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Realizujemy usługi doradcze i szkoleniowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

[Zapraszamy do kontaktu.](#)

<https://www.oegconsulting.eu>

Warunki techniczne

- Przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- Kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich umożliwiające właściwy poziom poufności

[Uczestnicy proszeni są o przetestowanie swojego połączenia internetowego i sprzętu przed rozpoczęciem szkolenia.](#)

Kontakt



KATARZYNA CIEŚLUK

E-mail kciesluk@oegconsulting.eu

Telefon (+48) 791 708 392