



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.



## SZKOLENIE - PROSPECTING - AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW

Numer usługi 2025/01/17/159753/2507670

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 01.12.2025 do 01.12.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 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>	<p>Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów. Przedstawiciele Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych, Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu. Handlowcom, przedstawicielom handlowym, specjalistom ds sprzedaży odpowiedzialnym na pozyskiwanie klientów na rynkach BtB i BtC.</p> <p>Managerom sprzedaży średniego i niższego szczebla, których handlowcy są zaangażowani w proces prospectingu.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1</li> <li>• Nowy start w Małopolsce z EURESem</li> <li>• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li> <li>• Kierunek - Rozwój</li> <li>• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8

Data zakończenia rekrutacji	24-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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

Przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych działań prospectingowych, czyli zaplanowania, przygotowania, wdrożenia i kontroli aktywności mających na celu pozyskanie nowych klientów. Szkolenie dostarcza umiejętności w zakresie umiejętnego stawiania celów, planowania działań, a także wyposaża uczestników w wiedzę dotyczącą skuteczności podejmowanych aktywności.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznają różne metody i techniki prospectingu, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych, telefonów, e-maili i spotkań bezpośrednich.	Uczestnicy samodzielnie stworzą listę potencjalnych klientów na podstawie wybranych danych (np. LinkedIn, dane firmowe).	Test teoretyczny
	Przeprowadzenie symulacji pierwszej rozmowy z potencjalnym klientem – oceniane według jasnych kryteriów (np. otwarcie rozmowy, sposób zadawania pytań, personalizacja).	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Czas trwania warsztatu to 1 dzień szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

---

### PROGRAM SZKOLENIA

---

#### PRETEST

##### 1. WSTĘP DO PROSPECTINGU

Czym jest prospecting?

Zasada 3/37/60.

Znaczenie aktywnego pozyskiwania Klientów w procesie sprzedaży.

##### 2. PLANOWANIE DZIAŁAŃ PROSPECTINGOWYCH

Lejek sprzedaży.

Określenie celu sprzedażowego.

Aktywny plan poszukiwania Klientów.

Identyfikacja grupy docelowej.

Analiza rynku i segmentacja Klientów.

##### 3. ETAPY I SPOSOBY POZYSKANIA NOWEGO KLIENTA

Przygotowanie i metody pozyskiwania Klientów.

Zdefiniowanie grupy docelowej.

Kim jest mój idealny Klient?

Kryteria sukcesu w sprzedaży, czyli analiza wyników własnej pracy.

Decydenci w firmie.

Wyzwalacze, czyli okazje.

Odyskiwanie Klientów biernych - sposoby odnawiania relacji handlowych.

#### 4. KONTAKT Z KLIENTEM

Pierwszy telefon.

Pierwszy mail.

Budowanie wizerunku podczas rozmowy telefonicznej.

Jak reagować na odmowy klientów? Jakich proponować inne działania?

Kiedy odnawiać kontakt telefoniczny.

#### 5. POLECENIA I REKOMENDACJE

Drzewo poleceń.

Networking.

#### POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> WALIDACJA - PRETEST - test online	-	01-12-2025	07:50	08:00	00:10
<b>2 z 9</b> WSTĘP DO PROSPECTINGU	Piotr Babiński	01-12-2025	08:00	09:30	01:30
<b>3 z 9</b> PRZERWA	Piotr Babiński	01-12-2025	09:30	09:40	00:10
<b>4 z 9</b> PLANOWANIE DZIAŁAŃ PROSPECTINGO WYCH	Piotr Babiński	01-12-2025	09:40	11:55	02:15
<b>5 z 9</b> PRZERWA	Piotr Babiński	01-12-2025	11:55	12:20	00:25
<b>6 z 9</b> ETAPY I SPOSOBY POZYSKANIA NOWEGO KLIENTA	Piotr Babiński	01-12-2025	12:20	14:35	02:15
<b>7 z 9</b> PRZERWA	Piotr Babiński	01-12-2025	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 9</b> KONTAKT Z KLIENTEM / POLECENIA I REKOMENDACJE	Piotr Babiński	01-12-2025	14:45	16:15	01:30
<b>9 z 9</b> WALIDACJA - POSTTEST - test online	Piotr Babiński	01-12-2025	16:15	16:25	00:10

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata zarządzał zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej

dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej po zakończonym szkoleniu wysłane mailem w postaci ebooka.

### Informacje dodatkowe

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT.** ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: \* jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

\*\* jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

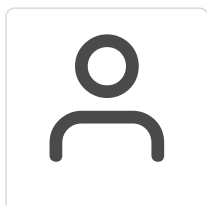
Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 333 003 145