



B6 Consulting Group
Milena Marciniak

★★★★★ 4,9 / 5

497 ocen

Skuteczne Pozyskiwanie Klientów w Branży Usługowej – Od Strategii do Sprzedaży

Numer usługi 2025/02/07/124626/2547980

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.02.2025 do 07.02.2027

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: • Właściciele i managerowie firm usługowych • Marketerzy w firmach usługowych • Freelancerzy i specjaliści oferujący usługi (np. marketing, doradztwo, szkolenia, beauty, zdrowie, IT) • Osoby, które chcą zbudować skuteczny system pozyskiwania klientów i zwiększyć sprzedaż
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne narzędzia i strategie, które pozwolą skutecznie pozyskiwać klientów w branży usługowej. Uczestnicy nauczą się, jak zbudować system marketingowo-sprzedażowy, który przyciąga wartościowych klientów, wykorzystując social media, reklamy płatne i content marketing. Dowiedzą się, jak tworzyć skuteczne oferty, budować relacje z klientami i zwiększać konwersję na sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik zna i rozumie zasady skutecznego pozyskiwania klientów w branży usługowej, w tym identyfikację grupy docelowej i strategię marketingowe. 2. Uczestnik potrafi tworzyć skuteczne komunikaty sprzedażowe i oferty dostosowane do potrzeb klientów. 3. Uczestnik umie wykorzystywać social media i reklamy płatne do generowania leadów. 4. Uczestnik potrafi prowadzić skuteczne rozmowy sprzedażowe i negocjacje z klientami. 5. Uczestnik zna metody automatyzacji pozyskiwania klientów i ich obsługi.	1. Uczestnik analizuje przykładowe case study i wskazuje odpowiednie techniki sprzedaży dopasowane do branży. 2. Przygotowuje i przedstawia ofertę dla przykładowego klienta. 3. Tworzy kampanię reklamową w wybranym medium i określa kluczowe KPI. 4. Bierze udział w symulacji rozmowy sprzedażowej i otrzymuje feedback od prowadzącego. 5. Przygotowuje plan automatyzacji procesu pozyskania i obsługi klienta.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Szczegółowy – Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności skutecznego pozyskiwania klientów w branży usługowej poprzez zastosowanie nowoczesnych narzędzi marketingowych, w tym lejków sprzedażowych, kampanii reklamowych i automatyzacji procesów.

Mierzalny – Sukces uczestnika będzie mierzony poprzez opracowanie indywidualnej strategii pozyskiwania klientów oraz wdrożenie minimum jednej skutecznej kampanii reklamowej generującej pierwsze zapytania ofertowe w ciągu 30 dni od ukończenia szkolenia.

Uzgodniony – Szkolenie jest dostosowane do realnych potrzeb branży usługowej, obejmuje sprawdzone metody oraz narzędzia stosowane przez skutecznych marketerów i sprzedawców, co pozwala uczestnikom od razu wdrażać zdobytą wiedzę w praktyce.

Realistyczny – Program szkolenia uwzględnia zarówno teoretyczne podstawy, jak i konkretne narzędzia oraz strategię, które mogą zostać wdrożone niezależnie od skali działalności uczestnika. Przewidziane materiały szkoleniowe i ćwiczenia umożliwiają skuteczne przyswojenie wiedzy i natychmiastowe zastosowanie jej w praktyce.

Terminowy – Uczestnicy zdobędą pełną wiedzę oraz gotową strategię pozyskiwania klientów w ciągu jednego dnia szkoleniowego, a w ciągu 30 dni po szkoleniu wdrożą pierwsze działania sprzedażowe i marketingowe, których skuteczność zostanie oceniona na podstawie liczby pozyskanych klientów lub wygenerowanych zapytań.

Efekt usługi

Efekt usługi:

Uczestnicy szkolenia zdobędą kompleksową wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie budowy i optymalizacji lejka sprzedażowego w branży usługowej. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili samodzielnie tworzyć, wdrażać i analizować strategię pozyskiwania klientów, a także skutecznie korzystać z narzędzi marketingowych i sprzedażowych wspierających automatyzację procesów.

Kryteria weryfikacji:

1. Opracowanie i zaprezentowanie indywidualnego planu lejkowego dopasowanego do swojej działalności.
2. Przeprowadzenie symulacji kampanii reklamowej i analiza jej wyników.
3. Wdrożenie przynajmniej jednej optymalizacji w swoim systemie sprzedażowym w ciągu 30 dni po zakończeniu szkolenia.

4. Test wiedzy sprawdzający znajomość kluczowych zagadnień dotyczących lejków sprzedażowych i automatyzacji marketingu.
5. Ocena skuteczności wdrożonych działań na podstawie raportu końcowego sporządzonego przez uczestnika.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektów szkolenia będzie wykonanie praktycznego zadania wdrożeniowego przez uczestników – opracowanie strategii pozyskiwania klientów oraz jej pierwsze wdrożenie w ciągu 30 dni po szkoleniu. Weryfikacja skuteczności nastąpi na podstawie raportu podsumowującego wdrożone działania, liczby pozyskanych klientów lub wygenerowanych zapytań. Dokumentacja może obejmować raporty analityczne, screeny z kampanii reklamowych, opis wdrożonych zmian oraz rekomendacje dalszych kroków.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Skuteczne Pozyskiwanie Klientów w Branży Usługowej – Od Strategii do Sprzedaży

1. Wprowadzenie do procesu pozyskiwania klientów (1h)

- Wyzwania w pozyskiwaniu klientów w branży usługowej
- Kluczowe różnice między pozyskiwaniem klientów B2B i B2C
- Jak budować strategię sprzedażową opartą na realnych danych

2. Określenie grupy docelowej i analiza potrzeb klientów (1h)

- Tworzenie profilu idealnego klienta (buyer persona)
- Badanie potrzeb i problemów klientów
- Segmentacja rynku – jak trafić do właściwych odbiorców

3. Kanały pozyskiwania klientów – przegląd i wybór najlepszych (1,5h)

- Strategie organiczne: social media, content marketing, networking
- Strategie płatne: reklamy na Facebooku, Google Ads, TikTok Ads

- Budowanie długofalowych relacji z klientami

4. Tworzenie skutecznych ofert sprzedażowych (1h)

- Jak formułować oferty, które przyciągają klientów
- Model wartości oferty – dopasowanie do potrzeb odbiorców
- Praktyczne ćwiczenia: opracowanie oferty dla swojej branży

5. Automatyzacja i systemy wspierające sprzedaż (1h)

- Wykorzystanie CRM i systemów do zarządzania klientami
- Automatyzacja procesu obsługi zapytań i follow-upów
- Przykłady narzędzi ułatwiających konwersję

6. Skuteczna komunikacja z klientem i domykanie sprzedaży (1,5h)

- Techniki skutecznej rozmowy sprzedażowej
- Jak odpowiadać na obiekcje klientów
- Psychologia decyzji zakupowych i wpływ na finalizację sprzedaży

7. Pomiar skuteczności i optymalizacja działań (1h)

- Jak analizować skuteczność swoich działań marketingowych
- KPI w procesie pozyskiwania klientów
- Planowanie dalszych działań na podstawie wyników

8. Sesja Q&A i indywidualne konsultacje (1h)

- Rozwiązywanie konkretnych problemów uczestników
- Tworzenie planu wdrożenia działań po szkoleniu
- Podsumowanie i dodatkowe wskazówki

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do procesu pozyskiwania klientów	Dawid Marciniak	07-02-2027	09:00	10:00	01:00
2 z 8 Określenie grupy docelowej i analiza potrzeb klientów	Dawid Marciniak	07-02-2027	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 Kanały pozyskiwania klientów – przegląd i wybór najlepszych	Dawid Marciniak	07-02-2027	11:15	12:45	01:30
4 z 8 Tworzenie skutecznych ofert sprzedażowych	Dawid Marciniak	07-02-2027	12:45	13:45	01:00
5 z 8 Automatyzacja i systemy wspierające sprzedaż	Dawid Marciniak	07-02-2027	14:15	15:15	01:00
6 z 8 Skuteczna komunikacja z klientem i domykanie sprzedaży	Dawid Marciniak	07-02-2027	15:15	16:45	01:30
7 z 8 Pomiar skuteczności i optymalizacja działań	Dawid Marciniak	07-02-2027	17:00	18:00	01:00
8 z 8 Sesja Q&A i indywidualne konsultacje	Dawid Marciniak	07-02-2027	18:00	18:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Marciniak

Dawid Marciniak to specjalista w zakresie cyfrowej transformacji i marketingu wideo, założyciel B6 Consulting Group. Posiada ponad 13-letnie doświadczenie w branży reklamowej, w tym w tworzeniu strategii marketingowych, projektowaniu lejków sprzedażowych oraz prowadzeniu skutecznych kampanii reklamowych na Facebooku i TikToku.

Jest ekspertem w wykorzystaniu sztucznej inteligencji w marketingu, pomagając firmom automatyzować procesy sprzedażowe i komunikacyjne.

Jako wykładowca na ASBiRO oraz prelegent na licznych konferencjach, dzieli się swoją wiedzą w zakresie nowoczesnego marketingu, AI oraz digitalizacji biznesu. Współpracował z wieloma markami, rozwijając ich obecność w mediach społecznościowych i budując skuteczne strategie pozyskiwania klientów.

Specjalizacje:

Marketing AI – wykorzystanie sztucznej inteligencji w strategiach marketingowych TikTok & Facebook Ads – zaawansowane kampanie reklamowe

Automatyzacja marketingu – AI w generowaniu leadów i analizie rynku

Wideo marketing – strategie budowania marki poprzez content video

Lejki sprzedażowe – optymalizacja ścieżek zakupowych klientów

Dzięki praktycznemu podejściu i wiedzy o najnowszych trendach, pomaga przedsiębiorcom skutecznie rozwijać swoje biznesy w cyfrowym świecie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają:

- ✔ Materiały szkoleniowe – prezentacja PDF z kluczowymi informacjami omawianymi podczas szkolenia.
- ✔ Checklisty i szablony – gotowe do wykorzystania narzędzia wspierające wdrożenie strategii pozyskiwania klientów.
- ✔ Nagranie z wybranych części szkolenia – dostępne przez określony czas po zakończeniu szkolenia.
- ✔ Dostęp do zamkniętej grupy – możliwość konsultacji i wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami.
- ✔ Certyfikat ukończenia szkolenia – dokument potwierdzający zdobycie wiedzy i umiejętności.

Adres

ul. 3 Maja 1
60-001 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Dawid Marciniak

E-mail dawid.marciniak@b-6.pl

Telefon (+48) 695 853 687