



Centrum Biznesu  
Alicja Rajewicz



## Szkolenie: Specjalista ds. sprzedaży. Storytelling & prospecting marketingowy.

Numer usługi 2025/02/12/179176/2556468

📍 Złoty Potok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 14.05.2025 do 16.05.2025

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

226,09 PLN brutto/h

226,09 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie kierowane jest do osób pełnoletnich, mieszkańców województwa śląskiego lub osób pracujących na terenie województwa śląskiego, które:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• są zainteresowane pozyskaniem nowych kompetencji sprzedażowych w zakresie storytellingu i prospectingu marketingowego.;</li><li>• z własnej inicjatywy chcą się szkolić, nabywać nowe kompetencje;</li></ul> <p>Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	6
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	23
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Specjalista ds. sprzedaży. Storytelling & prospecting marketingowy." przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego przeprowadzania procesu sprzedaży z uwzględnieniem technik storytellingu i prospectingu marketingowego.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Charakteryzuje pojęcia związane ze storytellingiem, rozumie ich rolę w procesie sprzedaży</p> <p>Charakteryzuje pojęcia związane z prospectingiem marketingowym, rozumie ich rolę w procesie sprzedaży</p>	Wskazuje podstawowe zasady storytellingu w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje znaczenie struktury narracyjnej w komunikacji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje główne zastosowania storytellingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia główne narzędzia storytellingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje narzędzia cyfrowe i tradycyjne metody w identyfikacji potencjalnych klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje główne zastosowania Prospecting	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Wykorzystuje narzędzia storytellingu i prospectingu w procesie sprzedaży.</p>	Integruje narzędzia storytellingu i prospectingu w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje i segmentuje potencjalnych klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje plan wdrożenia storytellingu i prospectingu w proces sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykazuje proaktywność w prospectingu i budowaniu bazy klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy profil idealnego klienta (ICP) i przeprowadza segmentację rynku	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększa efektywności sprzedażową i osobistą poprzez zastosowanie technik storytellingu i prospectingu marketingowego	Buduje relacje z klientami przy użyciu storytellingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przeprowadza kampanię sprzedażową, w której storytelling stanowi integralny element komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Łączy elementy narracyjne z technikami prospectingowymi, co zwiększy skuteczność pozyskiwania klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Komunikuje zasady i korzyści wynikające z zastosowania Storytellingu i prospectingu	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?**

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

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby fizyczne chcące z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje dotyczące procesów sprzedaży.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 3 osoby. Zajęcia są prowadzone w 1 sali, w 1 grupie (z możliwością podziału na mniejsze grupki podczas ćwiczeń/scenek). Każdy z uczestników otrzymuje indywidualne materiały i stanowisko przy biurku/stole. W czasie szkolenia (na życzenie uczestnika) dopuszczalne są dodatkowe przerwy 15 minut/1,5 godziny.

Zakres godzin usługi - dydaktyczny/lekcyjny. Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia ujętego w harmonogramie. Teoria - 5 godzin, zajęcia praktyczne 18 godzin.

Szkolenie prowadzi do nabycia kompetencji.

Program szkolenia:

#### Moduł 1: Wprowadzenie do storytellingu w sprzedaży

- Definicja i znaczenie storytellingu w procesie sprzedaży.
- Struktura skutecznej opowieści sprzedażowej.
- Przykłady zastosowania storytellingu w praktyce.

#### Moduł 2: Techniki narracyjne w sprzedaży

- Tworzenie angażujących komunikatów na różnych etapach procesu sprzedażowego.
- Dostosowywanie opowieści do potrzeb i oczekiwań klienta.
- Ćwiczenia praktyczne w tworzeniu i prezentacji opowieści sprzedażowych.

#### Moduł 3: Prospecting marketingowy – podstawy

- Definicja i znaczenie prospectingu w sprzedaży.
- Identyfikacja grup docelowych i potencjalnych klientów.
- Narzędzia i techniki wykorzystywane w prospectingu.

#### Moduł 4: Strategie pozyskiwania klientów

- Budowanie bazy potencjalnych klientów.
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych w prospectingu.
- Analiza skuteczności działań prospectingowych.

#### Moduł 5: Integracja storytellingu i prospectingu w procesie sprzedaży

- Łączenie technik narracyjnych z działaniami prospectingowymi.
- Przykłady synergii obu podejść w praktyce sprzedażowej.

Walidacja

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Moduł 1: Wprowadzenie do storytellingu w sprzedaży	Sławomir Strzelecki	14-05-2025	10:00	13:00	03:00
<b>2 z 11</b> Przerwa	Sławomir Strzelecki	14-05-2025	13:00	13:30	00:30
<b>3 z 11</b> Moduł 2: Techniki narracyjne w sprzedaży	Sławomir Strzelecki	14-05-2025	13:30	15:00	01:30
<b>4 z 11</b> Moduł 2: Techniki narracyjne w sprzedaży	Sławomir Strzelecki	15-05-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 11</b> Moduł 3: Prospecting marketingowy – podstawy	Sławomir Strzelecki	15-05-2025	09:30	12:45	03:15
<b>6 z 11</b> Przerwa	Sławomir Strzelecki	15-05-2025	12:45	13:15	00:30
<b>7 z 11</b> Moduł 4: Strategie pozyskiwania klientów	Sławomir Strzelecki	15-05-2025	13:15	14:45	01:30
<b>8 z 11</b> Moduł 4: Strategie pozyskiwania klientów	Sławomir Strzelecki	16-05-2025	08:00	09:30	01:30
<b>9 z 11</b> Moduł 5: Integracja storytellingu i prospectingu w procesie sprzedaży	Sławomir Strzelecki	16-05-2025	09:30	13:00	03:30
<b>10 z 11</b> Przerwa	Sławomir Strzelecki	16-05-2025	13:00	13:30	00:30
<b>11 z 11</b> Walidacja	-	16-05-2025	13:30	15:00	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,09 PLN
Koszt osobogodziny netto	226,09 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Sławomir Strzelecki

Ekspert w obszarze zarządzania zespołami sprzedażowymi, doświadczenie w sprzedaży i marketingu. Prowadzi

szkolenia z zakresu marketingu, sprzedaży, zarządzania zespołami sprzedażowymi.

2019-do nadal Handlowiec i szkoleniowiec 2017-2018 Regionalny

manager sprzedaży PPG Polska 2016 -2017 Specjalista ds. handlowych i szkoleniowych ALPOL

Sp. z o.o. Katowice 2014-2016 Koordynator ds. sprzedaży ubezpieczeń Inpost Finanse -Śląskie

2013-2014 Manager sprzedaży PPG Polska Centrum Dekoral Professional w Tychach 1997-2013

Manager , kontroler wewnętrzny , szkoleniowiec w Allianz Polska S.A. 1995-1997 Agent ubezpieczeniowy Commercial Union. Wykształcenie:

1985-1990 Akademia Wychowania Fizycznego w Katowicach. Mgr wychowania fizycznego,

Specjalista wychowanie zdrowotne. 1979-1984 Technikum Kolejowe w Sosnowcu .Technik

budowy dróg i mostów SZKOLENIA 2007-2010 Techniki sprzedaży, przełamywanie barier,

rozmowy handlowe, sposoby pozyskiwania klienta, obsługa klientów strategicznych 2005

Szkolenie z zakresu motywacji, rekrutacji i rozwoju agentów dla managerów Allianz 2004

Szkolenia sprzedażowe agenta ubezpieczeniowego.

Prowadzenie szkoleń z zakresu marketingu, sprzedaży, zarządzania zespołami sprzedażowymi.

Ponad 900 godzin zrealizowanych zajęć szkoleniowych w szkoleniach o podobnej tematyce w ostatnich 5 latach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych: skrypt, ćwiczenia, case study oraz materiały piśmiennicze.

### Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz.

1983).

Warunkiem ukończenia usługi jest poziom frekwencji nie mniej niż 80%.

## Adres

ul. Majora Wrzoska 35

42-253 Złoty Potok

woj. śląskie

# Kontakt



**Alicja Rajewicz**

**E-mail** [cbarajewicz@gmail.com](mailto:cbarajewicz@gmail.com)

**Telefon** (+48) 668 849 866