



VIDI Centrum  
Rozwoju Kadr Beata  
Kubicius



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

Numer usługi 2025/03/04/144537/2596752

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.05.2025 do 13.05.2025

1 463,70 PLN brutto

1 190,00 PLN netto

182,96 PLN brutto/h

148,75 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                       |
| Grupa docelowa usługi           | <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. |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Maksymalna liczba uczestników   | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Data zakończenia rekrutacji     | 12-05-2025                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Liczba godzin usługi            | 8                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | 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?**

Tak, informacja o tym, że 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?**

Tak, potwierdzenie i rekomendacja trenera VIDI

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

Tak

# 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 – najsukuteczniejszego 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: 8

| Przedmiot / temat zajęć                       | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b><br>Wprowadzenie do prospektingu. | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 8</b> przerwa                          | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                                 | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>3 z 8</div> Poszukiwanie potencjalnych klientów. Idealny klient – segmentacja i tworzenie bazy klientów. Lejek sprzedażowy. Gdzie szukać klientów? | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 10:45               | 13:00               | 02:15         |
| <div>4 z 8</div> przerwa                                                                                                                                | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <div>5 z 8</div> Skuteczne działania prospektingowe                                                                                                     | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 13:30               | 14:30               | 01:00         |
| <div>6 z 8</div> przerwa                                                                                                                                | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| <div>7 z 8</div> Nowoczesne narzędzia prospektingowe. Indywidualny plan prospectingowy.                                                                 | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 14:45               | 15:30               | 00:45         |
| <div>8 z 8</div> Walidacja i konsultacje indywidualne                                                                                                   | Piotr Janowski | 13-05-2025            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 463,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 190,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 182,96 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 148,75 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Piotr Janowski

Trener z dużym doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze sprzedaży, obsługi klienta, technik sprzedaży, budowania efektywnej ścieżki współpracy z klientem. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Na praktycznych przykładach i realnych sytuacjach pokazuje, jak stosować poznane techniki, jak prezentować produkt mówiąc językiem korzyści, jak radzić sobie z obiekcjami czy finalizować transakcje. Pokazuje, że jak nie konkurować ceną i pokazać wartość produktu.

Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się sprzedażą na co dzień. Siła 25 lat praktyki to wyróżnik, który stanowi zdecydowaną wartość dla uczestników szkoleń. W ich zakres wchodzi, m.in: praca z trudnym klientem, sprzedaż w sektorze bankowym, strategie skutecznej sprzedaży, negocjacje handlowe, standardy profesjonalnej obsługi klienta, finalizacja sprzedaży, budowanie wartości produktu/usługi/firmy, upselling i crossselling.

Absolwent zarządzania i finansów na dwóch uczelniach. Szkolił się m.in. u T.Harva Eker, Roberta Cialdiniego, Blaira Singera. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener STRUCTOGRAM® Training System - metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

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

Kurs obejmuje 8h dydaktycznych.

1 godzina dydaktyczna to 45 min.

### 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.

## 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 przeglądarek: 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, zadбай 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