



Usługa szkoleniowa- Prospecting i sprzedaż B2B

Numer usługi 2025/06/02/8291/2786860

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,8 / 5

1 622 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.10.2025 do 28.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: • Handlowców B2B i doradców klienta biznesowego, • Menedżerów sprzedaży, • Osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu, • Firm poszukujących sposobów na zwiększenie skuteczności działań sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przeznaczone jest dla handlowców B2B i doradców klienta biznesowego, menedżerów sprzedaży i osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu jak i firm poszukujących sposobów na zwiększenie skuteczności działań sprzedażowych. Dzięki szkoleniu uczestnicy wypracowują skuteczną strategię pozyskiwania klientów, rozwijają

umiejętności prowadzenia rozmów sprzedażowych i prezentacji oferty oraz opanują techniki reagowania na obiekcje i finalizowania sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik definiuje buyer personę.	Uczestnik wskazuje kluczowe elementy definiowania i budowania buyer persony.	Test teoretyczny
2. Uczestnik rozróżnia etapy budowanie lejka sprzedażowego.	Uczestnik definiuje etapy budowania skutecznego lejka sprzedażowego.	Test teoretyczny
4. Uczestnik analizuje efektywność zamykania sprzedaży.	Uczestnik określa i charakteryzuje kluczowe zasady zamykania sprzedaży.	Test teoretyczny
6. Uczestnik analizuje efektywność sprzedaży i liczby zamkniętych transakcji.	Uczestnik definiuje metody zwiększające efektywność sprzedaży i ilość zamkniętych transakcji.	Test teoretyczny
7. Uczestnik analizuje cykl sprzedażowy i koszty pozyskania klienta.	Uczestnik definiuje etapy cyklu sprzedażowego i redukcji kosztów pozyskania klienta.	Test teoretyczny
8.Uczestnik rozróżnia metody wykorzystywania zasobów zespołu sprzedażowego	Uczestnik charakteryzuje metody wykorzystania zasobów zespołu sprzedażowego.	Test teoretyczny
9. Uczestnik stosuje metody zwiększenia przychodów i poprawy wizerunku firmy	Uczestnik definiuje metody zwiększające przychody i poprawiające wizerunek firmy.	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

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?

Program

Dzień 1 – Prospecting i strategia sprzedażowa:

- Definicja i rola prospectingu w B2B
- Buyer persona i proces zakupowy klienta
- Budowa strategii i lejka sprzedażowego
- Metody pozyskiwania klientów i narzędzia (CRM, social media)

Dzień 2 – Techniki sprzedaży i domykanie transakcji:

- Rozmowa telefoniczna – techniki, skrypty, cold calling
- Rozpoznawanie potrzeb i prezentacja produktu
- Rozwiązywanie obiekcji i techniki zamykania sprzedaży
- Ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków, indywidualne konsultacje

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach dydaktycznych - 16 godzin (1 godzina=45 minut).

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Podczas testu kończącego szkolenie mogą się pojawić zarówno pytania zamknięte jak i otwarte wymagające od uczestnika krótszej lub dłuższej odpowiedzi na wskazane pytanie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 80% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Nadolny

Ekspert z ponad 31-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą, marketingiem i budowaniu strategii. Karierę zawodową rozpocząłem w międzynarodowych korporacjach z branży FMCG, takich jak Unilever, Yardley of London, Elbrewery oraz Japan Tobacco, gdzie zdobyłem szeroką wiedzę na temat rynków i procesów biznesowych. Moją ścieżkę kontynuowałem w sektorze mediów i reklamy, obejmując stanowiska dyrektorskie w takich firmach jak Machina Press, PMPG (wydawca „Wprost” i „Do Rzeczy”), AMS oraz Stroer, gdzie z sukcesem zarządzałem sprzedażą i rozwijałem zespoły. Od ponad 18 lat jestem również przedsiębiorcą w Newpublic i Buy Me Time, gdzie odpowiadałem za przejrzyste definiowanie procesów biznesowych oraz wdrażanie efektywnych strategii działania. Od ponad 8 lat łączę swoje doświadczenie korporacyjne i przedsiębiorcze z pasją do rozwoju ludzi jako trener biznesowy i coach. Realizując ponad 5000 godzin szkoleń dla 11 tysięcy uczestników. Specjalizuję się w:

- Przywództwie i odkrywaniu potencjału jednostek oraz zespołów,
- Budowaniu strategii i skutecznej implementacji rozwiązań,
- Zarządzaniu zmianą i definiowaniu procesów,
- Szkoleniach z zakresu sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta,
- Rozwoju liderów oraz wsparciu w budowaniu relacji w zespołach. Wykształcenie wyższe - ekonoemia i zarządzanie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu- pigułki wiedzy w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz zaświadczenie potwierdzające kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania do usługi poniżej 70% wartości usługi szkoleniowej, do ceny netto należy doliczyć VAT 23%.

Podstawa zwolnienia z podatku VAT:

- Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT
- Usługa zwolniona 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)

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>) Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Alina Krason-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507