



Usługa szkoleniowa- Prospecting w sprzedaży - jak skutecznie pozyskiwać klientów

Numer usługi 2025/06/18/8291/2824000

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h

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

★★★★★ 4,8 / 5

1 584 oceny

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.09.2025 do 20.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane przedsiębiorcom, managerom, pracownikom działów handlowych, sprzedawcom i osobom, które na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży albo chciałyby rozpocząć pracę w tym obszarze.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przeznaczone jest dla handlowców, doradców klienta, przedstawicieli handlowych, SDR-ów i menedżerów sprzedaży – zarówno początkujących, jak i z kilkuletnim doświadczeniem. Uczestnicy powinni znać podstawy procesu sprzedaży i komunikacji z klientem i budowanie relacji z nowymi klientami. Szkolenie przygotowuje do skutecznego identyfikowania, kontaktowania i kwalifikowania potencjalnych klientów z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi prospectingowych i sprawdzonych technik sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik definiuje znaczenie prospectingu w procesie sprzedaży	Uczestnik identyfikuje kluczowe znaczenie prospectingu w sprzedaży	Test teoretyczny
2. Uczestnik definiuje profil idealnego klienta (ICP)	Uczestnik definiuje profil docelowego klienta dla sprzedawanych usług.	Test teoretyczny
3. Uczestnik definiuje i charakteryzuje metody pozyskiwania poleceń.	Uczestnik wskazuje cechy i zastosowanie metod pozyskiwania poleceń w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
4. Uczestnik definiuje zasady budowania i utrzymywania długofalowych relacji z prospektami.	Uczestnik określa i charakteryzuje kluczowe zasady budowania i utrzymywania relacji z prospektami.	Test teoretyczny
5. Uczestnik wskazuje przykłady zastosowania wiedzy podczas szkolenia w praktyce.	Uczestnik wskazuje i charakteryzuje zastosowanie omówionych elementów podczas szkolenia w przełożeniu na praktykę.	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?

TAK

Program

1. Wprowadzenie do prospectingu
2. Określanie idealnego klienta (ICP)
3. Skuteczne metody pozyskiwania poleceń
4. Budowanie długofalowych relacji z prospektami
5. Case study i ćwiczenia praktyczne

Zajęcia praktyczne będą odbywać się z wykorzystaniem narzędzi takich jak: testów, ćwiczeń indywidualnych, ćwiczeniach w parach, dyskusji moderowanej przez prowadzącego szkolenie, symulacje rozmów handlowych.

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 zegarowych - 8 godzin (1 godzina=60 minut). Szkolenie zrealizowane zostanie w podziale na zajęcia teoretyczne - 6,5 godzin zegarowych oraz zajęcia praktyczne - 1,5 godziny zegarowe.

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

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Przywitanie, wprowadzenie do szkolenia i krótka autoprezentacja uczestników	Aleksandra Janicka	20-09-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 9 Wprowadzenie do prospectingu: definicja prospectingu, rodzaje prospectingu, znaczenie doboru odpowiednich prospektów.	Aleksandra Janicka	20-09-2025	09:30	11:30	02:00
3 z 9 Przerwa (nie wliczona w czas trwania usługi)	Aleksandra Janicka	20-09-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Określanie idealnego klienta (ICP): segmentacja rynku i określenie grupy docelowej, tworzenie profilu idealnego klienta, narzędzia do analizy rynku i danych o klientach	Aleksandra Janicka	20-09-2025	11:15	12:45	01:30
5 z 9 Metody pozyskiwania poleceń: cold calling/ cold emailing: przygotowanie skutecznych skryptów, social selling: referral marketing i networking: wykorzystanie rekomendacji i wydarzeń branżowych	Aleksandra Janicka	20-09-2025	12:45	14:15	01:30
6 z 9 Przerwa (nie wliczona w czas trwania usługi)	Aleksandra Janicka	20-09-2025	14:15	14:30	00:15
7 z 9 Zarządzanie relacjami z prospektami: - Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z prospektami	Aleksandra Janicka	20-09-2025	14:30	15:30	01:00
8 z 9 Case study i ćwiczenia praktyczne	Aleksandra Janicka	20-09-2025	15:30	17:00	01:30
9 z 9 Walidacja	-	20-09-2025	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Janicka

Aleksandra Janicka - Absolwentka Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Aarhus w Danii. Manager i trener z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze sprzedaży i budowania efektywnych zespołów, popartym licznymi sukcesami. Jej specjalność to budowanie długofalowych relacji z klientami, przywództwo w ujęciu globalnym i wpływ różnic kulturowych na międzynarodowy biznes. Pracowała między innymi dla takich firm jak Auluna Leather Company, Jastrzębska Spółka Węglowa czy Cavatina Holding. W ramach Regionalnego Kongresu Kobiet Podbeskidzia cyklicznie organizowała warsztaty dla przedsiębiorczych kobiet. Prywatnie pasjonuje się sztuką i zdrowym stylem życia.

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)

Adres

ul. Warszawska 22

43-300 Bielsko-Biała

woj. śląskie

Kontakt



Alina Krason-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507