



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicus
★★★★★ 4,5 / 5
72 oceny

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

Numer usługi 2025/07/07/144537/2861125

1 463,70 PLN brutto
1 190,00 PLN netto
146,37 PLN brutto/h
119,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
👤 Usługa szkoleniowa
🕒 10 h
📅 15.10.2025 do 15.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do: 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	10-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

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
- analizuje i dobiera efektywne metody dotarcia do klientów i nawiązania z nimi kontaktu - precyzyjnie określa grupy potencjalnych i wartościowych klientów i nawiązuje z nimi kontakt - planuje działania sprzedażowe, by osiągnąć postawione przed nami cele - organizuje działania prospectingowe na potrzeby realizacji celów sprzedażowych	Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników. Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.	Obserwacja w warunkach symulowanych
- nie marnuje szans sprzedażowych, wie jak przejmować klientów konkurencji - podejmuje działania inicjujące i usprawniające relację, poznaje proces inicjowania sprzedaży - planuje działania prospectingowe	Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników. Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.	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

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

Wprowadzenie do prospectingu.

Proces poszukiwania potencjalnych klientów jako pierwszy etap cyklu sprzedaży.

Kluczowe czynniki sukcesu – co robić, aby prospecting 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: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Pre-test kompetencyjny + kontrakt	-	15-10-2025	08:30	09:00	00:30
2 z 11 1 z 8 Wprowadzenie do prospectingu. (rozmowa na żywo)	Artur Gryzik	15-10-2025	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Idealny Klient (ICP), segmentacja, budowa listy / bazy	Artur Gryzik	15-10-2025	09:45	10:30	00:45
4 z 11 przerwa	Artur Gryzik	15-10-2025	10:30	10:45	00:15
5 z 11 Lejek prospectingowy i źródła leadów (LinkedIn, www, eventy, rekomendacje, narzędzia wyszukiwawcze)	Artur Gryzik	15-10-2025	10:45	12:15	01:30
6 z 11 Skuteczne działania: sekwencje kontaktu (mail/LI/phone), follow-up, tempo i mierniki	Artur Gryzik	15-10-2025	12:15	13:30	01:15
7 z 11 przerwa	Artur Gryzik	15-10-2025	13:30	14:00	00:30
8 z 11 Nowoczesne narzędzia prospektingowe. Indywidualny plan prospectingowy. (rozmowa na żywo)	Artur Gryzik	15-10-2025	14:00	14:45	00:45
9 z 11 Symulacje rozmów i odpowiedzi na obiekcje (live coaching)	Artur Gryzik	15-10-2025	14:45	15:30	00:45
10 z 11 Post- test i ocena	-	15-10-2025	15:30	16:00	00:30
11 z 11 Walidacja i konsultacje indywidualne (rozmowa na żywo)	-	15-10-2025	16:00	16:30	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	146,37 PLN
Koszt osobogodziny netto	119,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Gryzik

Artur Gryzik – trener sprzedaży i zarządzania zespołem. Praktyk biznesu z ponad 20-letnim doświadczeniem, w tym 16 lat w korporacji bankowej. Ekonomista, certyfikowany konsultant DISC. Specjalizuje się w podnoszeniu skuteczności handlowców i menedżerów sprzedaży: od ułożenia procesu (prospecting → rozmowa → oferta → domknięcie i follow-up), przez negocjacje i pracę z obiekcjami, po codzienny warsztat szefa (cele, priorytety, 1:1, feedback, delegowanie). Pracuje „na danych i zachowaniach”: diagnozuje potencjał (DISC + analiza procesu), wskazuje obszary realnego wpływu, przekłada strategię na konkretne działania i wskaźniki. W szkoleniach łączy warsztat na realnych case’ach, modelowanie rozmów, symulacje negocjacji oraz gotowe checklisty wdrożeniowe 30/60/90. Promuje odpowiedzialność zamiast mikrozarządzania i komunikację opartą na celu. Zaufały mu zespoły m.in.: KGHM, PGE, Maspex, Żabka, Media Markt, Tarczyński, ZT Kruszwica, Adama Polska, Famed, De Heus, Concordia, Credit Agricole (d. LUKAS) oraz liczne MŚP i banki spółdzielcze. Obszary: sprzedaż i zarządzanie sprzedażą, negocjacje, obsługa klienta, komunikacja i współpraca w zespole, rozwój kompetencji osobistych, radzenie sobie w sytuacjach konfliktowych. Rezultat pracy z Arturem to klarowny proces, wyższa skuteczność spotkań i negocjacji oraz zespoły, które działają spójnie i odpowiedzialnie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- skrypty szkoleniowe (PDF),
- karty pracy do ćwiczeń.

A dodatkowo:

✓ Szablony: cold maile, cold calle, ICP, follow-upy

- ✓ **Checklisty prospectingu:** 7, 14 i 30 dni
- ✓ **12 mini-lekcji** (e-mail + mikro-zadania, 5–7 min)
- ✓ **PDF Plan Wdrożeniowy** (edytowalny dla Team Leadera)
- ✓ **Opcjonalna sesja Q&A** – omówienie wyników i skalowanie

Bonusy w cenie szkolenia

- ➡ Plan Follow-up: Gotowe sekwencje kontaktów, które podtrzymują zainteresowanie klienta
- ➡ Szablony rozmów i maili: Sprawdzone skrypty, które działają
- ➡ Lista kontrolna: Przygotowanie do każdej rozmowy
- ➡ Plan prospectingowy na 30 dni: Co robić, kiedy i jak
- ➡ Elevator Pitch: Sztuka pierwszego wrażenia w 30 sekund
- ➡ Przewodnik pokonywania obiekcji: Odpowiedzi, które kończą rozmowę słowem "tak"

Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE

Czas trwania

- ➡ Kurs obejmuje **10 godzin dydaktycznych** (1 godzina = **45 minut**).

Materiały dla uczestników

- Skrypty szkoleniowe (PDF)
- Karty pracy do ćwiczeń

VAT – zwolnienie przy finansowaniu publicznym

- ➡ **Zwolnienie z VAT (ZW)**, gdy **≥70%** ceny finansowane jest **ze środków publicznych**.

- Prześlij **podpisane Oświadczenie o finansowaniu** przed wystawieniem faktury
- Po spełnieniu warunku **netto = brutto (VAT: ZW)**
- W przeciwnym razie obowiązuje właściwa stawka VAT

Nagrywanie na potrzeby kontroli

- ➡ Rejestracja **audio/wideo** wyłącznie do **monitoringu i kontroli** usługi dofinansowanej.

- Wykorzystanie w innym celu wymaga odrębnej zgody Trenera i Uczestników

Zgoda na wizerunek

- ➡ Zapisując się na usługę, wyrażasz zgodę na **rejestrowanie wizerunku** w ww. celach.

Warunki techniczne

SZKOLENIA ONLINE – ORGANIZACJA I WYMAGANIA

Platforma i dostęp

- Do realizacji szkoleń online korzystamy z **Zoom**.
- Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem **indywidualny link** wysłany na wskazany adres e-mail.
- **Link jest ważny przez cały czas trwania szkolenia** zgodnie z harmonogramem (można dołączyć w dowolnym momencie).

Jak dołączyć

- Kliknij link ze zgłoszenia i **wpisz imię oraz nazwisko**.
- **Nie jest wymagana instalacja oprogramowania** ani specjalne umiejętności informatyczne.
- Wystarczy komputer/laptop/telefon/tablet z dostępem do Internetu (zalecane przeglądarki: **Chrome, Firefox lub Safari**).

Wymagania techniczne

Sprzęt (minimum):

- Dwurdzeniowy procesor **Intel Core i5 2,5 GHz** (lub wyższy).

Łącze internetowe (minimum):

- Pobieranie **10 Mb/s**, wysyłanie **5 Mb/s** (stabilne łącze bez blokad firmowych).

Oprogramowanie:

- Dostęp przez przeglądarkę – **nie trzeba nic pobierać**.

Przebieg i interakcja

- Uczestnicy **oglądają i słuchają na żywo** przebiegu szkolenia oraz treści wyświetlanych przez prowadzącego.
- Uczestnicy **widzą i słyszą się wzajemnie**, mogą aktywnie uczestniczyć w zajęciach.
- Komunikacja z trenerem i grupą odbywa się **przez mikrofon** oraz **chat**.

Funkcje pracy w grupach (Breakout Rooms)

- Trener dzieli uczestników na podgrupy **automatycznie lub ręcznie** i ustala **czas pracy**.
- Na ekranie pojawia się komunikat o zaproszeniu do pokoju.
- Prowadzący może wysłać **wiadomość do wszystkich pokoi** (np. instrukcję zadania).

Narzędzia w pokojach:

- **Tablica** (każdy może pisać; efekt pracy można zapisać i udostępnić w głównym pokoju).
- **Udostępnianie ekranu** (dostępne dla każdego uczestnika).
- **Czat**.
- Możliwość **zaproszenia prowadzącego** do pokoju.

Jak się przygotować (checklista)

- Sprawdź **stabilność łącza internetowego**.
- Przygotuj **ciche miejsce** do pracy i **naładowany sprzęt**.
- Miej pod ręką **notes, długopis** oraz **wodę/kawę/herbatę**.
- **Kamera i mikrofon** ułatwiają pracę i integrację – sprawdź, czy działają.
- (Opcjonalnie) **Wydrukuj ćwiczenia** przesłane przed szkoleniem, aby pracować na bieżąco.

Kontakt



Beata Kubicus

E-mail beata.kubicus@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316