



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius

★★★★★ 4,5 / 5

71 ocen

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

Numer usługi 2025/07/07/144537/2861126

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 06.08.2025 do 06.08.2025

1 463,70 PLN brutto

1 190,00 PLN netto

182,96 PLN brutto/h

148,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

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

04-08-2025

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
- 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 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
1 z 8 Wprowadzenie do prospectingu. (rozmowa na żywo)	Piotr Janowski	06-08-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 8 przerwa	Piotr Janowski	06-08-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 Poszukiwanie potencjalnych klientów. Idealny klient – segmentacja i tworzenie bazy klientów. Lejek sprzedażowy. Gdzie szukać klientów? (rozmowa na żywo)	Piotr Janowski	06-08-2025	10:45	13:00	02:15
4 z 8 przerwa	Piotr Janowski	06-08-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 8 Skuteczne działania prospektingowe (rozmowa na żywo)	Piotr Janowski	06-08-2025	13:30	14:30	01:00
6 z 8 przerwa	Piotr Janowski	06-08-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 8 Nowoczesne narzędzia prospektingowe. Indywidualny plan prospectingowy. (rozmowa na żywo)	Piotr Janowski	06-08-2025	14:45	15:30	00:45
8 z 8 Walidacja i konsultacje indywidualne (rozmowa na żywo)	-	06-08-2025	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

Telefon (+48) 696 918 316