



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5
3 759 ocen

DROGA OD PROSPECTINGU DO ANALIZY CZŁOWIEKA I JEGO POTRZEB SPRZEDAŻOWYCH - szkolenie

Numer usługi 2025/08/19/27209/2946770

2 170,00 PLN brutto
2 170,00 PLN netto
217,00 PLN brutto/h
217,00 PLN netto/h

📍 Grzybów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 25.02.2026 do 25.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	24-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: rozumienia kluczowej roli prospectingu w sprzedaży, wyszukiwanie i identyfikowanie osób, firm lub organizacji, które mogą wykazywać zainteresowanie oferowanymi produktami lub usługami, poszerzania bazy klientów, rozumienia prospectingu stałego jako elementu algorytmu skuteczności, wdrażania strategii pozyskiwania

klientów, skutecznego i efektywnego otwierania sprzedaży, sprawnego posługiwania się pytaniami otwartymi i pogłębiającym, budowania relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje prospecting jako stały element algorytmu skuteczności.	Omawia kluczową rolę prospectingu w sprzedaży.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje sposoby prowadzenia i poszerzania bazy potencjalnych klientów.	Test teoretyczny
	Opisuje strategie pozyskiwania klientów.	Test teoretyczny
Wdraża strategie pozyskiwania klientów.	Opisuje skuteczne i efektywne prowadzenie otwierania sprzedaży.	Test teoretyczny
	Sprawnie posługuje się pytaniami otwartymi i pogłębiającymi.	Test teoretyczny
	Opisuje sposoby wyszukiwania i identyfikowania osób, firm lub organizacji, które mogą wykazywać zainteresowanie oferowanymi produktami/usługami.	Test teoretyczny
	Buduje relacje z potencjalnymi klientami.	Test teoretyczny
	Określa swobodne i skuteczne umawianie spotkań.	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

Szkolenie adresowane jest do osób chcących lepiej zrozumieć kluczową rolę prospectingu w sprzedaży, poznać sposoby wyszukiwania i identyfikowania osób, firm lub organizacji, które mogą wykazywać zainteresowanie oferowanymi produktami lub usługami, poszerzyć bazę klientów, stosować prospecting jako element algorytmu skuteczności, wdrażać strategie pozyskiwania klientów, działać skutecznie i efektywnie w zakresie otwierania sprzedaży, sprawnie posługiwać się pytaniami otwartymi i pogłębiającym, budować dobre relacje z klientami.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi.

Szkolenie prowadzone jest w grupie od 6 do 24 osób, a warunki organizacyjne są zawsze dostosowywane do liczby osób na szkoleniu. Podczas szkolenia odbywa się zarówno praca zbiorowa (np. mini-wykład), praca indywidualna (np. ćwiczenia indywidualne), jak i praca w grupach (od 2 do 6 osób) zależności od potrzeb.

Na szkoleniu część teoretyczna zajmuje około 20-25% czasu szkolenia, część praktyczna to 75-80% czasu szkolenia. W przypadku szkolenia realizowanego podczas 10 godzin dydaktycznych, około 2 godzin dydaktycznych to część teoretyczna, pozostały czas to zajęcia praktyczne.

W trakcie usługi rozwojowej prowadzona jest weryfikacja postępów z wykorzystaniem testów, quizów czy dyskusji. Zadania zawsze są omawiane i podsumowywane albo indywidualnie, albo grupowo.

Walidacja jest prowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji. Zapewniona jest rozdzielnosc procesów kształcenia i walidacji. Metoda walidacji to test porównawczy (pre i post test).

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Prospecting - kluczowy element procesu w sprzedaży. Wymiana doświadczeń sprzedażowych uczestników szkolenia, porównanie skuteczności tradycyjnych metod sprzedaży i metod wykorzystujących najnowsze technologie. Przedstawienie sposobów działania w systemie online i offline. Metody online i offline, która z metod jest Ci bliższa? Przewaga działania hybrydowego. Wykorzystanie potencjału social mediów.

Metody pracy: Wykład. Ćwiczenia. Dyskusja.

Moduł 2. Rola komunikacji w budowaniu potencjału sprzedażowego. Komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna. Sposoby automatyzacji w procesie pozyskiwania tak zwanych "gorących leadów". Planowanie działań prospectingowych. Podział klientów - od potencjalnego do współpracującego. Wyjaśnienie sposobu komunikacji z nowymi i obecnymi klientami.

Metody pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Umawianie spotkań i otwieranie sprzedaży. Zaciekawienie jako kluczowy element w początkowej fazie rozmowy. Pojęcie Gardy behawioralnej. Budowanie zaufania oraz wzbudzenie chęci do rozmowy/zakupu. Rozmowa telefoniczna i jej potencjał. 3 systemy reprezentacyjne - werbalny, niewerbalny i wokalny.

Metody pracy: Wykład. Ćwiczenia z użyciem kamery.

Moduł 4. Badanie potrzeb. Metoda FOP – Fakty, Opinie, Plany. Zadawanie pytań w konstrukcji czasowej - teraźniejszość, przeszłość i przyszłość. Zasada 80/20 zasada Pareto odnośnie słuchania i mówienia. Pytania otwarte i pogłębiające w celu znalezienia prawdziwej potrzeby, a nie jej kreowania.

Metody pracy: Wykład. Dyskusja. Ćwiczenia z kamerą.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	25-02-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Prospecting - kluczowy element procesu...	Paweł Stróżyk	25-02-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa	Paweł Stróżyk	25-02-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Rola komunikacji w budowaniu...	Paweł Stróżyk	25-02-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa	Paweł Stróżyk	25-02-2026	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Umawianie spotkań i otwieranie	Paweł Stróżyk	25-02-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa	Paweł Stróżyk	25-02-2026	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Badanie potrzeb. Metoda FOP.	Paweł Stróżyk	25-02-2026	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Paweł Stróżyk	25-02-2026	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	25-02-2026	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 170,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto

2 170,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

217,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

217,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Stróżyk

Autor książki „Uwierz w siebie. Autoterapia” oraz wielu artykułów biznesowych. Początkowo zdobywał doświadczenie rozwijając własne biznesy - 10 lat prowadził firmę transportową działającą na terenie Polski, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii. 8 lat w Networku i sprzedaży bezpośredniej to jego droga rozwoju osobistego. Uczestniczył w wielu szkoleniach z zakresu komunikacji, sprzedaży, zarządzania, motywacji, kreowania wizerunku własnego i firmy. Był aktywnym uczestnikiem szkoleń z amerykańskimi ekspertami marketingu (Eric Worre, Dean Graziosi, Les Brown). Absolwent Akademii Biznesu i Akademii Trenerów M. Mrozowskiego. Zna zarządzanie, techniki sprzedaży, tajniki motywacji, nie tylko jako zbiór definicji, ale jako wiedzę, która pozwala zrozumieć idee tych zagadnień, tworzyć własne schematy szkoleniowe, być trenerem. Początki roli szkoleniowca sięgają czasów działań w Networku. Chcąc rozszerzyć swój potencjał rozpoczął działania w jednej z największych polskich firm w branży OZE, gdzie udowodnił skuteczność swoich metod sprzedaży i rozpoczął szkolenia dla nowo rekrutowanych pracowników. Prowadzi szkolenia dla handlowców z firm powiązanych z obrotem energii ze źródeł odnawialnych. Paweł Stróżyk to połączenie życiowego doświadczenia, dużego poczucia humoru oraz wielu godzin szkoleń z fantastycznymi trenerami. To człowiek pełen energii, prowadzący szkolenia w sposób niestandardowy, mówiący o konkretnych rzeczach na przykładach z życia, z nutką humoru. Prywatnie: mąż i ojciec.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Grzybów 75A
28-200 Grzybów
woj. świętokrzyskie

Miejsce realizacji usługi to "Zakątek Świętokrzyski".

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



MIROSŁAW KOPIK

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800