



METODY I SPOSOBY POSZUKIWANIA KONTRAHENTÓW

Numer usługi 2025/10/01/161364/3048860

- Usluga szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 08:00 h
- 22.06.2026 do 23.06.2026

1 771,20 PLN brutto
1 440,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do właścicieli, dyrektorów oraz menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw, którzy pragną rozwinąć działalność firmy na rynkach zagranicznych.

Szkolenie będzie szczególnie wartościowe dla firm, które dopiero rozpoczynają działalność na nowych rynkach, jak i dla tych, które już mają doświadczenie, ale chcą zoptymalizować swoje działania i zwiększyć efektywność nawiązywania relacji z zagranicznymi kontrahentami.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

15-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego poszukiwania partnerów handlowych na rynkach zagranicznych. Szkolenie ma na celu wspieranie przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji poprzez zidentyfikowanie, segmentację i selekcję najbardziej obiecujących rynków oraz potencjalnych kontrahentów.

Uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie oceny potencjału rynków zagranicznych, pozyskiwania danych teleadresowych firm, a także tworzenia efektywnych baz kontaktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia kluczowe segmenty rynku zagranicznego na podstawie analizy branży i dostępnych danych	Uczestnik poprawnie identyfikuje segmenty rynku na podstawie dostarczonych danych przypadków branżowych	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje kryteria wyboru rynków zagranicznych i opracowuje analizę wagowo-punktową	Uczestnik przeprowadza analizę wagowo-punktową dla wskazanych rynków, poprawnie przyznając wagi i współczynniki	Test teoretyczny
Uczestnik pozyskuje dane teleadresowe i tworzy bazę potencjalnych kontrahentów	Uczestnik prawidłowo pozyskuje dane teleadresowe i tworzy kompletną bazę danych na podstawie określonych kryteriów	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje ofertę współpracy oraz planuje nawiązanie kontaktu z potencjalnym partnerem	Uczestnik opracowuje ofertę współpracy, uwzględniając specyfikę rynku oraz poprawność językową i kulturową	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje ryzyka związane z wejściem na nowy rynek i opracowuje strategie ich minimalizacji	Uczestnik identyfikuje kluczowe ryzyka i proponuje strategie ich minimalizacji	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Dla kogo?

- Właściciele małych firm i średnich przedsiębiorstw.
- Dyrektorzy i menedżerowie odpowiedzialni za rozwój rynków zagranicznych.
- Specjaliści ds. eksportu i sprzedaży.

Organizacja szkolenia:

- Podział uczestników na grupy 5-osobowe.
- Każda grupa ma dostęp do samodzielnych stanowisk komputerowych.
- Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych (przerwy wliczone w czas szkolenia).

Moduły szkoleniowe:

1. Wybór docelowego rynku

Uczestnicy dowiedzą się, jak dokonać wyboru odpowiednich rynków eksportowych za pomocą metody wagowo-punktowej, uwzględniając kryteria takie jak potencjał rynku, koszty obsługi, znajomość branży, ryzyko oraz istniejące kontakty handlowe.

- Ocena potencjału rynku
- Ocena kosztów obsługi rynku
- Ocena znajomości branży
- Ocena ryzyka na rynku
- Kontakty handlowe
- Wybór rynków i podsumowanie

2. Badania marketingowe i analiza sektora

Przeprowadzenie krótkich badań marketingowych, mających na celu ocenę funkcjonowania branży na wybranych rynkach, identyfikację kanałów dystrybucji, typów podmiotów w sektorze oraz analizę działań konkurencji.

- jak działa branża/sektor,
- jakie funkcjonują w branży/sektorze kanały dystrybucji,
- typu podmiotów w branży/sektorze,
- sposób działania konkurencji z Polski na rynku,
- sektory odbiorców ostatecznych na produkty/usługi itp.

3. Segmentacja, selekcja, pozyskanie danych teleadresowych i stworzenie bazy

Uczestnicy nauczą się, jak segmentować rynek, wybierać najbardziej obiecujące segmenty oraz pozyskiwać dane teleadresowe firm z określonych segmentów, aby stworzyć kompletną bazę potencjalnych kontrahentów.

4. Przygotowanie oferty współpracy

Warsztaty z przygotowywania spersonalizowanych ofert współpracy w języku docelowego rynku, uwzględniających specyfikę kulturową i językową oraz najlepsze praktyki komunikacyjne.

5. Nawiązanie kontaktu mailowego i telefonicznego

Ćwiczenia praktyczne z zakresu skutecznej komunikacji z potencjalnymi partnerami biznesowymi za pomocą mailingu oraz rozmów telefonicznych.

6. Uzupełnienie raportu końcowego

Opracowanie raportu końcowego, który podsumowuje przeprowadzone działania, zawiera wytyczne dotyczące dalszych kroków oraz finalne wnioski z procesu poszukiwania kontrahentów.

7. Walidacja efektów uczenia się.

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 771,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

HELENA CIEŚLUK

Helena Cieśluk – prezes spółki OEG.

Znana ekspertka w dziedzinie handlu międzynarodowego i eksportu, z ponad 20-letnim doświadczeniem. Od 2001 roku prowadzi firmę doradczą, która pomogła ponad 800 polskim przedsiębiorcom skutecznie wprowadzić swoje produkty na rynki zagraniczne.

Jako jedyny przedstawiciel targów Fancy Food i Magic w USA na Europę, Helena zorganizowała liczne wydarzenia handlowe, w tym międzynarodowe konferencje i misje gospodarcze dla polskich firm. Razem z zespołem opracowała setki strategii eksportowych i planów marketingowych, znacząco wspierając rozwój polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej.

Helena Cieśluk posiada bogate doświadczenie w analizie rynków, tworzeniu strategii eksportowych, poszukiwaniu kontrahentów oraz doradztwie w zakresie reklamy i promocji. W ramach projektu PARP „Przygotowanie do eksportu i trener z marketingu eksportowego” przeszkoliła i wspierała ponad 100 firm, pomagając im skutecznie przygotować się do działań eksportowych.

Jest autorką publikacji "Pozyskiwanie informacji w handlu międzynarodowym" oraz ekspertem w ocenie projektu Ministerstwa Gospodarki „Promocja Polski za granicą”. Jej autorskie metody badania potencjału eksportowego, wypracowane na bazie wieloletniego doświadczenia, stały się kluczowym narzędziem dla polskich przedsiębiorstw w optymalizacji kosztów eksportu.

Łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, Helena Cieśluk zapewnia swoim klientom sukces na rynkach międzynarodowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Skrypty** dotyczące metod poszukiwania kontrahentów.
- **E-podręcznik** zawierający strategie segmentacji rynków.
- **Konспекty zajęć** z ćwiczeniami praktycznymi.
- **Pliki dokumentów** w formatach PDF i DOCX.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Realizujemy usługi doradcze i szkoleniowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

[Zapraszamy do kontaktu.](#)

<https://www.oegconsulting.eu>

Warunki techniczne

- Przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- Kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich umożliwiające właściwy poziom poufności

Kontakt



KATARZYNA CIEŚLUK

E-mail kciesluk@oegconsulting.eu

Telefon (+48) 791 708 392