

Szkolenia
z PasjąSzkolenia z Pasją
Bogumiła Hanert

★★★★★ 4,7 / 5

13 ocen

Pozyskiwanie klienta biznesowego i indywidualnego

Numer usługi 2025/11/08/156271/3136461

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.11.2025 do 28.11.2025

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

To szkolenie skierowane jest przede wszystkim do przedstawicieli handlowych pracujących w modelu B2B i/lub B2C oraz do osób zajmujących się bezpośrednim pozyskiwaniem klientów w działach handlowych czy umawianiem spotkań. Szkolenie łączy w sobie elementy mądrego dotarcia do klienta, przygotowania się do rozmowy i poprowadzenia klienta przez proces decyzyjny, a kończy się momentem doprowadzenia klienta do pierwszego zakupu.

Uczestnicy, którzy korzystają z tego szkolenia dowiadują się jak skutecznie posługiwać się narzędziami marketingowymi, aby klient chciał z nimi rozmawiać. Poznają również strukturę e-maili, które doceniają nawet potencjalni klienci.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

26-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Po szkoleniu uczestnik potrafi:

- 1. Pozyskiwać klienta posługując się technikami zimnych telefonów i maili
- 2. Posługiwać się podstawowymi narzędziami pozyskiwania klientów (webinary, maile, landing page's)
- 3. Prowadzić rozmowę z potencjalnym klientem bezpośrednio i przez telefon

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi poprowadzić rozmowę telefoniczną w sposób, który nie będzie agresywnym telemarketingiem	Uczestnik zna techniki aktywnego słuchania i metody zadawania pytań oraz diagnozowania potrzeb klienta. Potrafi rozpoznać potrzebę klienta i wzbudzić zainteresowanie koncepcją rozwiązania problemu klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wie jak zbudować schemat pozyskania klienta w od źródła ruchu do zainteresowania klienta z wykorzystaniem lejków marketingowych i sprzedażowych	Uczestnik potrafi samodzielnie zbudować landing page, przygotować program webinaru z elementami zaangażowania potencjalnego klienta oraz zbudować własny lejek marketingowy i sprzedażowy	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

moduł	Temat zajęć	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych
1	Współczesne trendy pozyskiwania klientów	0,5	0
2	Podstawy marketingu w sprzedaży	1	1
3	Źródła pozyskiwania klienta	0,5	0,5
4	Proces sprzedaży B2B	1	1
5	Proces sprzedaży B2C	1	1
6	Działania prospectingowe	0,5	0
7	Pisanie angażujących maili	0,5	0,5
8	Ocieplanie kontaktów	0,5	1
9	Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej	0,5	1
10	Domykanie sprzedaży	0,5	0,5
11	Struktura rozmowy z klientem i Follow-up	1	1
12	Walidacja	0,5	0,5
RAZEM		8	8

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Współczesne trendy pozyskiwania klientów	Piotr Zych	27-11-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 12 Podstawy marketingu w sprzedaży	Piotr Zych	27-11-2025	08:30	10:30	02:00
3 z 12 Źródła pozyskiwania klienta	Piotr Zych	27-11-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 12 Proces sprzedaży B2B	Piotr Zych	27-11-2025	11:30	13:30	02:00
5 z 12 Proces sprzedaży B2C	Piotr Zych	27-11-2025	13:30	15:30	02:00
6 z 12 Działania prospectingowe	Piotr Zych	27-11-2025	15:30	16:00	00:30
7 z 12 Pisanie angażujących maili	Piotr Zych	28-11-2025	08:00	09:00	01:00
8 z 12 Ocieplanie kontaktów	Piotr Zych	28-11-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 12 Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej	Piotr Zych	28-11-2025	10:30	12:00	01:30
10 z 12 Domykanie sprzedaży	Piotr Zych	28-11-2025	12:00	13:00	01:00
11 z 12 Struktura rozmowy z klientem i follow-up	Piotr Zych	28-11-2025	13:00	15:00	02:00
12 z 12 Walidacja usługi	-	28-11-2025	15:00	16:00	01:00

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	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Zych

Trener skutecznej komunikacji z klientem. Praktyk sprzedaży, obsługi klienta i reklamacji. Współpracował z największą firmą w Polsce w zakresie obsługi firm z branży sprzedaży aut używanych w zakresie doradztwa biznesowego, poprawiania relacji z klientem i budowania długotrwałych relacji. Prowadzi szkolenia indywidualne, dla małych i średnich grup. Ma też bogate doświadczenie w wystąpieniach na konferencjach dla 100+ uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma

- Notes
- Długopis
- Materiały drukowane do szkolenia
- Bezpłatne przekąski i napoje
- Kawa, herbata
- Bezpłatny parking

Adres

ul. gen. Jarosława Dąbrowskiego 17E
93-177 Łódź
woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Bezpłatny parking

Kontakt



Bogumiła Hanert

E-mail bogumila@szkoleniazpasja.pl

Telefon (+48) 693 212 226