



Design Practice
Paulina Kacprzak,
Agnieszka Naplocha
spółka cywilna

Brak ocen dla tego dostawcy

Money for Creatives - pozyskiwanie klientów, budowanie relacji biznesowych, wycena, oferty i negocjacje / usługa mieszana

Numer usługi 2025/12/18/136999/3221025

 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

 Usługa szkoleniowa

 15 h

 15.04.2026 do 12.06.2026

2 447,70 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

163,18 PLN brutto/h

132,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Projektowanie graficzne i wspomagane komputerowo

Dla kogo?

Dla twórców, projektantów, fotografów, copywriterów i innych osób kreatywnych, które:

Grupa docelowa usługi

- pracują na etacie i są freelancerami po godzinach,
- są freelancerami na 100%,
- prowadzą firmy kreatywne od 2 do 20 osób,
- a także dla osób, które pracują w firmach i zajmują się pozyskiwaniem klientów, ofertowaniem i prowadzeniem klientów w procesie kreatywnym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

200

Data zakończenia rekrutacji

14-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

15

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

Celem kursu jest rozwój kompetencji w zakresie przygotowywania ofert handlowych, wyceny usług oraz profesjonalnej komunikacji z klientem. Uczestnik nauczy się prowadzić rozmowy sprzedażowe i negocjacyjne, rozpoznawać typy klientów, ustalać jasne zasady współpracy oraz budować własny system obsługi klienta, który oszczędza czas i zwiększa skuteczność działań biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
PRZYGOTOWANIE OFERT HANDLOWYCH	Uczestnik potrafi przygotować ofertę handlową dostosowaną do potrzeb klienta, jasno opisując zakres prac, wartość usługi dla biznesu klienta oraz warunki współpracy.	Test teoretyczny
KOMUNIKACJA Z KLIENTEM NA ETAPIE ZAPYTANIA	Uczestnik potrafi prowadzić profesjonalną komunikację z klientem po otrzymaniu zapytania, w tym reagować na brak odpowiedzi, stosując nienachalne i budujące zaufanie scenariusze komunikacji.	Test teoretyczny
WYCENA USŁUG I PROJEKTÓW	Uczestnik potrafi wyceniać projekty w oparciu o określony proces i zakres prac, bez zgadywania i nieuzasadnionego obniżania ceny.	Test teoretyczny
ROZMOWY O WYNAGRODZENIU I WARUNKACH FINANSOWYCH	Uczestnik potrafi prowadzić rozmowy o cenach i budżecie w sposób spokojny, profesjonalny i zrozumiały dla klienta, bez obniżania wartości swojej pracy.	Test teoretyczny
NEGOCJACJE I OBRONA CENY	Uczestnik potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne oraz argumentować wartość swojej oferty w odpowiedzi na obiekcje cenowe klienta.	Test teoretyczny
POZYSKIWANIE KLIENTÓW	Uczestnik potrafi identyfikować potencjalnych klientów oraz stosować podstawowe narzędzia i działania umożliwiające ich pozyskiwanie, również bez korzystania z płatnych ogłoszeń.	Test teoretyczny
poznasz zasady prawidłowego dobierania fontów	Spełnienie wytycznych do projektu końcowego	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
SELEKCJA KLIENTÓW	Uczestnik potrafi rozpoznawać różne typy klientów oraz podejmować decyzje o współpracy w oparciu o ich potrzeby, intencje zakupowe i sposób komunikacji.	Test teoretyczny
ORGANIZACJA PROCESU OBSŁUGI KLIENTA	Uczestnik potrafi zaplanować i wdrożyć prosty system obsługi klienta, który porządkuje komunikację, oferty i kolejne etapy współpracy.	Test teoretyczny
PLANOWANIE PRACY I PIPELINE ZLECEŃ	Uczestnik potrafi zaplanować działania sprzedażowe i współpracę w perspektywie kilku miesięcy, ograniczając chaos i niepewność dotyczącą dalszych zleceń.	Test teoretyczny
ZABEZPIECZANIE WSPÓŁPRACY W UMOWIE	Uczestnik potrafi stosować zapisy umowne regulujące zakres prac, liczbę poprawek oraz dodatkowe wynagrodzenie za prace nieobjęte umową.	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

Zajęcia prowadzone są w godzinach zegarowych.

Przerwy nie są ujęte w harmonogramie, nie są wliczone w czas trwania usługi.

Walidacja nie wlicza się do harmonogramu zajęć.

Usługa zawiera:

Okolo 15h materiału wideo do obejrzenia przez uczestnika i przerobienia do czasu zakończenia usługi.

2h zajęć na żywo (zdalnych w czasie rzeczywistym), które ujęte są w harmonogramie.

Razem ~ 17h

Dodatkowy czas na ćwiczenia i projektowanie, które uczestnik wykonuje we własnym zakresie nie są wliczone w czas usługi

Money for Creatives

Szczegółowy program: moneyforcreatives.pl

KTO JEST MOIM KLIENTEM

SPECYFIKA KLIENTÓW

POZYCJONOWANIE OFERTY I NISZA

PORTFOLIO I CASE STUDY, KTÓRE SPRZEDAJĄ

JAK WYZNACZYĆ PROBLEM (INSIGHT) I USTALIĆ INTENCJĘ ZAKUPOWĄ (INTENT)

CONTENT I PERSONAL BRANDING (LINKEDIN JAKO CENTRUM)

ORGANICZNY PROSPECTING NA LINKEDIN

KONWERSJA NA SPOTKANIU I PRZYGOTOWANIE OFERTY

STAŁY PIPELINE BEZ CHAOSU

NEGOCJACJE I OBRONA CENY

NEGOCJACJE I ZABEZPIECZENIA UMÓW

ANALIZA I OPTYMALIZACJA PROCESU

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Sesja Q&A	-	20-05-2026	18:00	20:00	02:00
2 z 2 Walidacja (prezentacja) - webinar końcowy	-	12-06-2026	12:30	14:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 447,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia uczestnik otrzymuje:

- dostęp do materiałów wideo po starcie kursu (kwiecień 2026),
- 1 sesję Q&A na żywo online,
- szablony i scenariusze rozmów, optymalizujące pracę
- dostęp do zamkniętej społeczności (forum)
- certyfikat ukończenia kursu,
- 5-letni dostęp do kursu oraz jego aktualizacji.
- Materiały „Freelancer” oraz „Freelancer Pro”
- nagranie sesji Q&A, umożliwiające powrót do omawianych zagadnień po zakończeniu spotkania na żywo.

Informacje dodatkowe

Więcej informacji o kursie:

moneyforcreatives.pl

Warunki techniczne

Minimalne wymagania sprzętowe: komputer / laptop / lub urządzenie mobilne ze stałym dostępem do internetu

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: szybkość pobierania / przesyłania: minimalna 2 Mb/s / 128 kb/s, zalecana: 4 Mb/s / 512 kb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do zajęć oraz materiałów: przeglądarka internetowa

Kontakt



Paulina Kacprzak

E-mail hello@designpractice.pl

Telefon (+48) 517 169 535