



Pozyskiwanie nowych klientów – PROSPECTING

Numer usługi 2026/02/16/144537/3337499

3 062,70 PLN brutto
 2 490,00 PLN netto
 153,14 PLN brutto/h
 124,50 PLN netto/h
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

VIDI GROUP
 SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚĆ
 CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

101 ocen

📄 Usługa szkoleniowa
 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
 ⌚ 20:00 h
 📅 29.09.2026 do 30.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- Handlowców B2B odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów, którzy chcą pracować systemowo.
- Zespołów sprzedaży, które potrzebują stałego dopływu nowych leadów.
- Managerów i szefów sprzedaży, dążących do uporządkowania procesu prospectingu i uzyskania przewidywalności wyników.
- Właścicieli firm B2B, którzy chcą, aby sprzedaż była zasilana w sposób ciągły, a nie akcyjny.
- Osób, które podejmowały już próby działań (cold mailing, LinkedIn, telefon), ale nie uzyskały satysfakcjonujących efektów.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia skutecznych działań prospectingowych w kanale B2B, w tym definiowania profilu idealnego klienta (ICP), prowadzenia cold outreachu (mail, telefon, social selling), kwalifikacji leadów oraz budowania powtarzalnego rytmu działań handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje grupę docelową i dociera do decydentów	określa Profil Idealnego Klienta (ICP); stosuje techniki białego wywiadu do zbierania informacji; mapuje strukturę decyzyjną u klienta; odróżnia leady z potencjałem od leadów do odrzucenia (Model 3/37/60).	Test teoretyczny
Prowadzi skuteczny Cold Outreach (zimny kontakt)	tworzy komunikaty przyciągające uwagę klienta (Elevator Pitch); pisze skuteczne cold maile wg sprawdzonych szablonów; prowadzi rozmowy cold call unikając szybkiego odrzucenia; stosuje rytm działań łączący telefon, mail i social selling.	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy handlowe i diagnozuje potrzeby	stosuje pytania diagnostyczne otwierające rozmowę; prowadzi dialog z decydentem bez wywierania presji; reaguje na obiekcje i wahania klienta; stosuje techniki aktywnego słuchania.	Test teoretyczny
Zarządza procesem follow-up i buduje nawyk prospectingu	planuje sekwencje kontaktów (follow-up) w rytmie 7/14/30 dni; stosuje metody podtrzymywania relacji z klientem; buduje własny plan działań prospectingowych na 30 dni; mierzy skuteczność swoich działań za pomocą wskaźników (KPI).	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

Ramowy program usługi

Moduł 1: Przestań strzelać na ośle – trafiaj w klientów, którzy chcą kupować

- Dlaczego stary prospecting nie działa – zmiany w B2B.
- Profil Idealnego Klienta (ICP) – jak określić potencjał bez nadmiernej analizy.
- Biały wywiad – zbieranie informacji dających przewagę.
- Mapowanie decydentów – jak dotrzeć do osób decyzyjnych.

Moduł 2: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy (Cold outreach)

- Komunikaty przyciągające uwagę – o kliencie, nie o ofercie.
- Sztuka 30 sekund (Elevator Pitch) – jasny powód rozmowy.
- Szablony maili, które dostają odpowiedzi.
- Cold call trwający dłużej niż 10 sekund – jak uniknąć "nie jestem zainteresowany".
- Reakcje na "nie mam czasu" i "proszę wysłać mailem".

Moduł 3: Czas na właściwych klientach – kwalifikacja leadów

- Model 3/37/60 – identyfikacja leadów z potencjałem.
- Łączenie Social Selling z telefonem i mailem.
- Skuteczny rytm działań: Social → Mail → Call → Follow-up.

Moduł 4: Rozmowy, które przesuwiają proces do przodu

- Pytania diagnostyczne odkrywające prawdziwe potrzeby.
- Rozmowa z decydentem bez presji i nachalności.
- Techniki radzenia sobie z wahaniem klienta ("nie wiem", "potrzebuję czasu").

Moduł 5: Follow-up z celem i planem

- Gotowe sekwencje follow-upów (7/14/30 dni).
- Podtrzymywanie zainteresowania po rozmowie.
- Powrót do klienta, który milczy – bez spalania relacji.

Moduł 6: Zbuduj rytm prospectingu (Plan wdrożeniowy)

- Plan działań na 30 dni – struktura bez zgadywania.
- Mierzenie skuteczności vs liczby aktywności.
- Zarządzanie czasem i motywacją w prospectingu.

Walidacja:

- Test teoretyczny oparty o case study (45 min).

Każdy uczestnik otrzymuje **Pakiet Narzędzi Wdrożeniowych (Prospecting)**:

1. **Rytm Prospectingu 30 dni** – gotowy plan działań dzień po dniu.
2. **Plan Follow-up 7/14/30** – sekwencje kontaktów, które nie umierają w ciszy.
3. **Szablony Cold Maili** – gotowe wzory wiadomości na różne scenariusze.

4. **Skrypty Cold Call + „bramkarz”** – scenariusze rozmów i reakcje na obiekcje.
5. **Checklista „Biały wywiad”** – lista kontrolna przygotowania do kontaktu.
6. **Karta kwalifikacji leadów (Model 3/37/60)** – arkusz oceny potencjału leada.
7. **Elevator Pitch Toolkit** – konstrukcja 30-sekundowego komunikatu otwierającego.
8. **Przewodnik pokonywania obiekcji** – gotowe odpowiedzi na "nie mam czasu", "wyślij ofertę".
9. **Dashboard Prospectingu** – panel do mierzenia kluczowych wskaźników skuteczności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wstęp i badanie potrzeb uczestników	-	29-09-2026	08:15	09:00	00:45
2 z 16 Moduł: Przestań strzelać na oślep – trafiaj w klientów, którzy chcą kupować (ICP i mapowanie decydentów)	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 Moduł: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy – nie do ciszy - Cold outreach (cold mailing, cold calling, czy wiadomości na LinkedIn.) cz,1	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	12:55	13:05	00:10
6 z 16 Moduł: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy – nie do ciszy - Cold outreach (cold mailing, cold calling, czy wiadomości na LinkedIn.) cz. 2	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	13:05	14:35	01:30
7 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Moduł: Czas na właściwych klientów – koniec z paleniem godzin na leady bez potencjału (Model kwalifikacji 3/37/60)	BEATA KUBICIUS	29-09-2026	14:45	16:15	01:30
9 z 16 Moduł: Rozmowy, które przesuwają proces do przodu – nie kończą się na „pomyśle” (Pytania diagnostyczne i prowadzenie dialogu)	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 Moduł: Rozmowy, które przesuwają proces do przodu – nie kończą się na „pomyśle” (Pytania diagnostyczne i prowadzenie dialogu) cz 2	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	12:55	13:05	00:10
13 z 16 Moduł: Follow-up z celem i planem – rozmowy nie umierają w ciszy (Sekwencje kontaktów) cz.1	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	13:05	14:35	01:30
14 z 16 przerwa	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Moduł: Zbuduj rytm prospectingu, który napełnia pipeline każdego dnia (Plan wdrożeniowy 30 dni)	BEATA KUBICIUS	30-09-2026	14:45	16:15	01:30
16 z 16 Walidacja	-	30-09-2026	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 062,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

BEATA KUBICIUS

Menedżer ds. rozwoju usług szkoleniowych w VIDİ Centrum Rozwoju Kadr z 15-letnim doświadczeniem w pracy z firmami B2B. Specjalizuje się w analizie potrzeb rozwojowych oraz projektowaniu i realizacji szkoleń dla zespołów sprzedażowych i menedżerskich. Ukończyła studia wyższe na kierunku Zarządzanie przedsiębiorstwem (AGH) oraz szkolenia specjalistyczne w obszarze coachingu i projektowania działań rozwojowych. W ostatnich 5 latach współrealizowała i oceniała ponad 100 projektów rozwojowych dla organizacji produkcyjnych, technicznych i usługowych, wspierając dobór zakresu szkoleń oraz monitorowanie efektów wdrożeniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe (karty pracy , skrypty) zostaną przesłane drogą elektroniczną (e-mail) przed rozpoczęciem szkolenia.

Walidacja (test case study) odbędzie się w formie online (np. formularz online lub plik do odesłania).

Narzędzia zostaną wysłane po szkoleniu.

Warunki techniczne

- **Platforma:** Zoom
- **Wymagania:** Komputer ze stabilnym łączem internetowym, kamera i mikrofon (udział aktywny).

Kontakt



BEATA KUBICIUS

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316