



SZKOLENIE - PROSPECTING - AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW

Numer usługi 2026/02/18/159753/3343394

1 107,00 PLN brutto
900,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

516 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 29.05.2026 do 29.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do Przedstawicieli Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych, Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu. Handlowcom, przedstawicielom handlowym, specjalistom ds sprzedaży odpowiedzialnym na pozyskiwanie klientów na rynkach BtB i BtC.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Małopolski Pociąg do Kariery • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne • Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego • Zawodowa reaktywacja • Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • NETBON 2 • Lubuskie Bony Rozwojowe <p>„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8

Data zakończenia rekrutacji	27-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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

Przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych działań prospectingowych, czyli zaplanowania, przygotowania, wdrożenia i kontroli aktywności mających na celu pozyskanie nowych klientów. Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia procesu prospectingu w sposób zaplanowany, systematyczny i skuteczny – z wykorzystaniem mierzalnych wskaźników efektywności (KPI) i narzędzi wspierających sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje i charakteryzuje pojęcie prospectingu oraz etapy procesu aktywnego pozyskiwania klientów.	rozdziela etapy procesu pozyskiwania klientów (identyfikacja, kwalifikacja, kontakt, rozwój relacji),	Test teoretyczny
	charakteryzuje różnice między prospectingiem a działaniami marketingowymi,	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje i ocenia potencjalne źródła oraz kanały pozyskiwania klientów.	identyfikuje i klasyfikuje źródła pozyskiwania leadów (np. rekomendacje, social media, baza CRM, wydarzenia branżowe),	Test teoretyczny
	ocenia przydatność narzędzi digitalowych (np. LinkedIn Sales Navigator, CRM, cold mailing tools),	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 skierowane jest do wszystkich osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów. Przedstawiciele Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych, Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu. Handlowcom, przedstawicielom handlowym, specjalistom ds. sprzedaży odpowiedzialnym na pozyskiwanie klientów na rynkach BtB i BtC. Managerom sprzedaży średniego i niższego szczebla, których handlowcy są zaangażowani w proces prospectingu.

Warunki organizacyjne realizacji szkolenia online

1. Szkolenie realizowane w formie **zdalnej (online)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom, Microsoft Teams, Google Meet lub innej z możliwością pracy w podgrupach).
2. **Czas trwania:**
3. Zajęcia prowadzone zgodnie z programem szkolenia, w blokach nie dłuższych niż 4 godziny dydaktyczne, z uwzględnieniem przerw na odpoczynek uczestników.
4. **Liczebność grupy:**
 - Maksymalnie 8 **uczestników** w jednej grupie szkoleniowej.
 - W trakcie ćwiczeń praktycznych uczestnicy mogą być dzieleni na **podgrupy 2–4 osobowe**, aby zapewnić aktywny udział i indywidualną pracę.
5. **Wymagania techniczne dla uczestników:**
 - komputer lub laptop z dostępem do internetu, kamerą i mikrofonem,
 - stabilne łącze internetowe (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
 - słuchawki z mikrofonem w celu zapewnienia dobrej jakości dźwięku,
 - możliwość korzystania z czatu oraz współdzielenia ekranu.
6. **Wyposażenie i materiały szkoleniowe:**
 - prezentacje, ćwiczenia i materiały szkoleniowe udostępniane uczestnikom w formie elektronicznej (PDF lub link do zasobów online),
 - możliwość pobrania plików pomocniczych przed zajęciami,
7. **Organizacja zajęć:**
 - szkolenie prowadzone w czasie rzeczywistym,
 - wykorzystywane metody: mini-wykład, dyskusja moderowana, praca w grupach w tzw. *breakout rooms*, analiza przypadków, symulacje, ćwiczenia praktyczne,
 - możliwość zadawania pytań w czasie rzeczywistym poprzez mikrofon lub czat.
8. **Sposób potwierdzenia uczestnictwa:**
 - obecność weryfikowana na podstawie listy uczestników z platformy szkoleniowej,
 - zaliczenie szkolenia potwierdzone po aktywnym udziale w zajęciach i wykonaniu zadań praktycznych.

Czas trwania warsztatu to 1 dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut - w tym 8 h warsztatów praktycznych, 2 h części

- 45 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

1. WSTĘP DO PROSPECTINGU - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.

Czym jest prospecting?

Zasada 3/37/60.

Znaczenie aktywnego pozyskiwania Klientów w procesie sprzedaży.

2. PLANOWANIE DZIAŁAŃ PROSPECTINGOWYCH - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.

Lejek sprzedaży.

Określenie celu sprzedażowego.

Aktywny plan poszukiwania Klientów.

Identyfikacja grupy docelowej.

Analiza rynku i segmentacja Klientów.

3. ETAPY I SPOSOBY POZYSKANIA NOWEGO KLIENTA - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.

Przygotowanie i metody pozyskiwania Klientów.

Zdefiniowanie grupy docelowej.

Kim jest mój idealny Klient?

Kryteria sukcesu w sprzedaży, czyli analiza wyników własnej pracy.

Decydenci w firmie.

Wyzwalacze, czyli okazje.

Odzyskiwanie Klientów biernych - sposoby odnawiania relacji handlowych.

4. KONTAKT Z KLIENTEM - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.

Pierwszy telefon.

Pierwszy mail.

Budowanie wizerunku podczas rozmowy telefonicznej.

Jak reagować na odmowy klientów? Jakich proponować inne działania?

Kiedy odnawiać kontakt telefoniczny.

5. POLECENIA I REKOMENDACJE - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.

Drzewo poleceń.

Networking.

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	29-05-2026	08:00	08:10	00:10
2 z 9 WSTĘP DO PROSPECTINGU	Adam Górecki	29-05-2026	08:10	09:30	01:20
3 z 9 PRZERWA	Adam Górecki	29-05-2026	09:30	09:40	00:10
4 z 9 PLANOWANIE DZIAŁAŃ PROSPECTINGOWYCH	Adam Górecki	29-05-2026	09:40	11:55	02:15
5 z 9 PRZERWA	Adam Górecki	29-05-2026	11:55	12:20	00:25
6 z 9 ETAPY I SPOSOBY POZYSKANIA NOWEGO KLIENTA	Adam Górecki	29-05-2026	12:20	14:35	02:15
7 z 9 PRZERWA	Adam Górecki	29-05-2026	14:35	14:45	00:10
8 z 9 KONTAKT Z KLIENTEM / POLECENIA I REKOMENDACJE	Adam Górecki	29-05-2026	14:45	16:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	29-05-2026	16:05	16:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 900,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 110,70 PLN

Koszt osobogodziny netto 90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Górecki

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Pracował w dwóch największych na świecie firmach w swoich branżach (IKEA, Electrolux).

Był wice szefem firm, ds. sprzedaży, w Yawal i Final w ramach projektu interim management. Był dyrektorem sprzedaży krajowej w: Amica Wronki, Electrolux Poland (reprezentował firmę odnośnie marek Electrolux, AEG, Zanussi), Merloni Indesit Polska (Ariston). Pracował w Leroy Merlin oraz był szefem sprzedaży w IKEA w Polsce.

Zarządzał działami sprzedaży liczącymi kilkadziesiąt osób oraz był odpowiedzialny za kilkusetmilionowe budżety sprzedaży.

Z prowadzonych przez niego szkoleń skorzystało już ponad 21 500 osób, w czasie ponad 3100 dni szkoleniowych.

Specjalizacja trenerska:

sprzedaż detaliczna i hurtowa oraz

obsługa klienta, B2C, B2B,

komunikacja interpersonalna

zarządzanie zespołami,

przywództwo,

negocjacje,

zarządzanie zmianą, wprowadzanie

i komunikacja strategii,

prowadzenie szkoleń, spotkań -

wystąpień,

organizacja pracy i czasu,

priorytetyzacja,

coaching menedżerski i On the Job

Training, mentoring,

work-life balance – integration, rozwój osobisty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej - pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie (pdf, word) po zakończonym szkoleniu wysłany mailem z materiałem w postaci e - booka w formacie pdf.

Informacje dodatkowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Marzena Mrukwa



E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145