



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
443 oceny

Aktywny prospecting – pozyskiwanie nowych klientów

Numer usługi 2026/02/18/10940/3344852

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 27.04.2026 do 28.04.2026

3 198,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

188,12 PLN brutto/h

152,94 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- Business Development Menedżerów, Digital i E-commerce Menedżerów mających za zadanie docierać do nowych klientów biznesowych i prywatnych
- Właścicieli i menedżerów firm, którzy chcą rozwijać sprzedaż w różnych kanałach sprzedaży oraz budować wizerunek firmy za pośrednictwem narzędzi online, w tym mediów społecznościowych
- Szefów sprzedaży i marketingu planujących stworzenie efektywnego procesu sprzedażowego

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

24-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

17

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

Szkolenie "Aktywny prospecting – pozyskiwanie nowych klientów" przygotowuje uczestników do efektywnego prospectingu w sprzedaży poprzez zrozumienie kluczowych aspektów procesu pozyskiwania klientów, analizy osoby oraz zastosowanie różnorodnych metod i narzędzi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie prospectingu	• identyfikuje cele ilościowe i wartościowe prospectingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje prospecting	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia osoby biznesowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje wartość marki (Core & Additional Value)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia i techniki prospectingowe	• analizuje Direct Visit	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• tworzy profil osobisty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża mierniki sukcesu KPI's	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• ocenia wpływ wieku na komunikację	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• dokonuje automatyzacji wysyłki wiadomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

PROGRAM

Wstęp do prospectingu

- Omówienie kwestii związanych ze sprzedażą i procesem pozyskiwania klientów
 - Nowi klienci
 - Lejek sprzedaży
 - Lejek marketingu
 - Działania BtoB/BtoC
 - Kiedy stosujemy prospecting
- Cel ilościowe i wartościowe prospectingu
 - Jakich wzrostów się spodziewamy, w jakim czasie, w jakich kanałach
 - Priorytetowe kanały sprzedaży, dystrybucja jakościowa, numeryczna
 - Wybrane grupy produktowe
- Aktywny prospecting – sposoby docierania do odpowiednich osób
 - On-line, Off-line
 - Gdzie są nasi klienci
 - Nowe kanały sprzedaży

Persona Prospectingu

- Kim jest nasza persona? Po co tworzyć osoby biznesowe?
- Problemy i wyzwania osoby?
- Analiza SWOT – jako ważny element strategii prospectingowej
 - My, a nasza konkurencja
- Argumenty prospectingowe – wartości dodane
- Określenie procesu zakupów osoby w danym kanale
- Wartość marki (Core & Additional Value)
- Zestawienie problemów i wyzwań prospecta

Metody Prospectingu

- Cold Calling
- Cold Mailing
- Cold Messaging
- Social Selling
- Direct Visit
- Events
- Dlaczego prospecting nie działa
 - Lęki sprzedawcy
 - Nawyki kupujących
 - Wyzwalacze blokerów
- Motywatory Klientów

Dostosowanie komunikacji do osoby

- Pokolenia BB – Z – wpływ wieku na komunikację

- Dopasowanie komunikacji do typu osobowości
 - Test osobowości
- Komunikacja masowa i personalizowana
 - Sposoby personalizacji komunikacji masowej
 - Interakcja w komunikacji
 - Zaangażowanie prospecta
- Komunikacja przez telefon
- Siła 3-go maila – scenariusze wiadomości

Narzędzia Prospectingowe

- Narzędzia do budowania baz danych i pozyskiwania kontaktów
- Narzędzia do automatyzacji wysyłki wiadomości
- Sprawdzenie kondycji domeny w prospectingu
- Grzanie domeny, a filtry antyspamowe
- Narzędzia do podglądu zachowania naszego prospecta, przejrzania oferty
- Różnica między newsletterem, a mailingiem
- Narzędzia do automatyzacji Social Selling
- Narzędzia do przygotowania wizualnego kontentu
- Narzędzia do wideo rozmów

Zarządzanie prospectingiem i analityka

- Mierniki sukcesu KPI's
- Ustalanie kampanii oraz analiza wyników
- Ciągłe dostosowywanie kampanii i poprawa rezultatów
- Dostarczenie, Otwarcie, Odpowiedź, Konwersja w mailingu
- Siła networkingu i rekomendacji

Personal Branding w Prospectingu

- Wykorzystania potencjału social media w prospectingu
 - Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter
- Jak powinien wyglądać profil osobisty
 - Biznes profil vs prywatny
 - Stanowisko w firmie
 - Wiedza ekspercka
- Co publikować i jak komentować
- Interakcja z klientami
- Jak sobie radzić z hatem

Informacje dodatkowe:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- Business Development Menedżerów, Digital i E-commerce Menedżerów mających za zadanie docierać do nowych klientów biznesowych i prywatnych
- Właścicieli i menedżerów firm, którzy chcą rozwijać sprzedaż w różnych kanałach sprzedaży oraz budować wizerunek firmy za pośrednictwem narzędzi online, w tym mediów społecznościowych
- Szefów sprzedaży i marketingu planujących stworzenie efektywnego procesu sprzedażowego

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **8 godzin stanowi część praktyczna, 8 godzin część teoretyczna, 45 min. walidacja.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Informacje techniczne:

W trakcie szkolenia online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Uczestnik po dokonaniu zapisu na szkolenie, wskazuje Dostawcy Usługi czy chce wziąć udział w szkoleniu w formie stacjonarnej czy też w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. (Uczestnik całość szkolenia realizuje w 1 wybranej przez siebie formie).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Wstęp do prospectingu	Mariusz Walczak	27-04-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
2 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	27-04-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 15 Persona Prospectingu cz. 1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	27-04-2026	11:15	13:00	01:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	27-04-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
5 z 15 Persona Prospectingowa cz. 2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	27-04-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
6 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	27-04-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
7 z 15 Metody Prospectingu - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	27-04-2026	15:15	16:30	01:15	Tak
8 z 15 Dostosowanie komunikacji do osoby - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	28-04-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	28-04-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Narzędzia Prospectingowe - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	28-04-2026	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	28-04-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
12 z 15 Zarządzanie prospectingiem i analityka - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	28-04-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 15 Przerwa	Mariusz Walczak	28-04-2026	15:00	15:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
14 z 15 Personal Branding w Prospectingu - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Mariusz Walczak	28-04-2026	15:15	16:30	01:15	Tak
15 z 15 Walidacja usługi	-	28-04-2026	16:30	17:15	00:45	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	188,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	152,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Walczak

Trener EY Academy of Business ze specjalizacją w obszarze sprzedaży i zakupów. Trener, doradca, lider, praktyk biznesu. Od 27 lat specjalizuje się w obszarze sprzedaży i zakupów. Proces sprzedaży zna od samego dołu, pracował, jako: sprzedawca detaliczny w sklepie, kierownik w hipermarkecie, przedstawiciel handlowy, Key Account Manager, Sales Manager i Business Development Manager. Opiekował się kluczowymi klientami, budując długotrwałe relacje, pracował również na lejku sprzedażowym z dużą bazą klientów ciągle rotujących. Wykonywał zimne telefony, research nowych klientów, zimne maile oraz komunikację poprzez media społecznościowe. Zna specyfikę rynków B to C, B to B, zarówno związanych z produktami, jak i usługami. Pracował dla takich marek jak: Tefal, Rowenta, KRUPS, Moulinex, Lagostina, Géant, Euro RTV-AGD, Krakowskie Wypieki, Liki Mobile Solutions, Business Brothers, Orange. Współpracował z głównymi sieciami detalicznymi rynku CE i SDA m.in. MSHP, Euro RTV-AGD, Media Expert, Avans, NEONET, makro, real, Auchan, Tesco, Leroy Merlin, Castorama. Prowadził projekty biznesowe z Nestle, Nespresso, Pepsico, MONIN. Zarządzał

współpracą z klientami w różnych kanałach dystrybucji, budował długoterminowe relacje wg zasady Win/Win. Planował sprzedaż od strony budżetowej i produktowej. Koordynował projekty strategiczne, poszukiwał nowych szans rozwoju biznesu, organizował szycie na miarę działania promocyjne. Pomaga wypracować systemy i narzędzia dostosowane do potrzeb.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Do realizacji szkoleń online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych.

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie

- trener ustala czas trwania pracy w grupach

- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju

- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia

- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran

- czat

- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Usługa jest nagrywana na potrzeby ewentualnej kontroli.

W związku z tym, prosimy o włączenie kamery na czas udziału w szkoleniu. Dziękujemy.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314