Możliwość dofinansowania

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

Numer usługi 2026/03/06/136999/3387005

2 816,70 PLN brutto
2 290,00 PLN netto
148,25 PLN brutto/h
120,53 PLN netto/h
200,00 PLN cena rynkowa

Design Practice
Paulina Abramek, Agnieszka Naplocha spółka cywilna

5,0 / 5

3 oceny

Usługa szkoleniowa
zdalna
19:00 h
03.08.2026 do 02.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Projektowanie graficzne i wspomagane komputerowo
Grupa docelowa usługi	**Dla kogo?** Dla twórców, projektantów, fotografów, copywriterów i innych osób kreatywnych, które: • 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	20
Data zakończenia rekrutacji	02-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	19
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

Usługa przygotowuje do samodzielnego pozyskiwania klientów, wyceniania usług, przygotowywania ofert handlowych oraz prowadzenia negocjacji i rozmów sprzedażowych —
z uwzględnieniem selekcji klientów, organizacji procesu obsługi oraz zabezpieczania współpracy w umowie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje ofertę handlową dostosowaną do potrzeb klienta.	1. opisuje zakres prac w sposób zrozumiały dla klienta 2. określa wartość usługi w kontekście biznesowych korzyści dla klienta 3. formułuje warunki współpracy w sposób jasny i jednoznaczny	Test teoretyczny
Prowadzi profesjonalną komunikację z klientem na etapie zapytania ofertowego.	1. stosuje scenariusze komunikacji budujące zaufanie klienta 2. reaguje na brak odpowiedzi w sposób nienachalny i profesjonalny 3. dobiera ton i formę komunikacji do etapu rozmowy z klientem	Test teoretyczny
Wycenia projekty i usługi w oparciu o zdefiniowany proces i zakres prac.	1. określa składowe wyceny projektu na podstawie zakresu prac 2. uzasadnia zaproponowaną cenę bez nieuzasadnionego jej obniżania 3. stosuje wybrany model wyceny odpowiedni do rodzaju usługi	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy o wynagrodzeniu i warunkach finansowych w sposób profesjonalny.	Uczestnik potrafi prowadzić rozmowy o cenach i budżecie w sposób spokojny, profesjonalny i zrozumiały dla klienta, bez obniżania wartości swojej pracy.	Test teoretyczny
Stosuje techniki negocjacyjne i argumentuje wartość swojej oferty wobec obiekcji cenowych	1. identyfikuje typowe obiekcje cenowe klientów i dobiera odpowiednie odpowiedzi 2. stosuje podstawowe techniki obrony ceny bez ustępstw nieuzasadnionych zakresem prac 3. ocenia, kiedy negocjacje są zasadne, a kiedy oznaczają rezygnację z właściwego klienta	Test teoretyczny
Identyfikuje potencjalnych klientów i stosuje narzędzia ich pozyskiwania.	1. określa profil idealnego klienta na podstawie swojej specjalizacji i niszy 2. planuje działania prospectingowe na LinkedIn bez użycia płatnych ogłoszeń 3. stosuje content i personal branding jako narzędzia pozyskiwania klientów	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje typy klientów i podejmuje decyzje o podjęciu współpracy.	1. rozróżnia klientów według intencji zakupowej i sposobu komunikacji 2. ocenia potencjał współpracy na podstawie pierwszego kontaktu i zapytania 3. stosuje kryteria selekcji klientów w celu ochrony własnego czasu i zasobów	Test teoretyczny
Planuje i wdraża system obsługi klienta porządkujący komunikację i etapy współpracy.	1. definiuje kolejne etapy procesu obsługi klienta od zapytania do realizacji 2. organizuje komunikację i dokumentację ofert w sposób umożliwiający sprawne zarządzanie 3. wdraża proste narzędzia wspierające obsługę klienta i ograniczające chaos	Test teoretyczny
Planuje działania sprzedażowe i pipeline zleceń w perspektywie kilku miesięcy.	1. określa cele sprzedażowe na wybrany okres i planuje działania prowadzące do ich realizacji 2. monitoruje pipeline zleceń i identyfikuje luki wymagające uzupełnienia 3. stosuje narzędzia planowania ograniczające niepewność dotyczącą przyszłych zleceń	Test teoretyczny
Stosuje zapisy umowne zabezpieczające zakres prac i warunki finansowe współpracy.	1. formułuje zapisy regulujące zakres prac i liczbę poprawek 2. określa w umowie warunki dodatkowego wynagrodzenia za prace nieobjęte pierwotnym zakresem 3. weryfikuje umowę pod kątem ochrony własnych interesów przed rozpoczęciem współpracy	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Adresaci kursu: Kurs skierowany jest do osób kreatywnych wykonujących pracę usługową — projektantów graficznych, fotografów, copywriterów, ilustratorów oraz innych twórców działających jako freelancerzy lub prowadzących małe firmy kreatywne (do 20 osób). Kurs jest również odpowiedni dla osób zatrudnionych na etacie, które prowadzą działalność freelancerską równolegle, a także dla pracowników firm zajmujących się pozyskiwaniem klientów i prowadzeniem procesów ofertowania. Uczestnik nie musi posiadać wcześniejszego doświadczenia sprzedażowego ani wiedzy z zakresu negocjacji.

Warunki organizacyjne:

- Kurs realizowany jest całkowicie w formie zdalnej (online - materiały wideo)
- Każdy uczestnik pracuje na własnym komputerze z dostępem do internetu
- Kurs nie wymaga podziału na podgrupy — każdy uczestnik realizuje materiał indywidualnie we własnym tempie, z wyjątkiem zajęć na żywo realizowanych zgodnie z harmonogramem
- Liczba uczestników w grupie: zgodnie z harmonogramem kursu

Wymiar godzinowy:

- Zajęcia prowadzone są w godzinach zegarowych (60 min)
- Łączny czas trwania kursu: 19 godzin zegarowych
- Podział na zajęcia teoretyczne i praktyczne: teoria — ok. 15 godzin (materiały wideo), praktyka — 4 godziny ćwiczeń samodzielnych na podstawie materiałów
- Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi
- Czas przeznaczony na samodzielne ćwiczenia wykonywane przez uczestnika poza harmonogramem nie wlicza się w czas trwania usługi
- Walidacja nie wlicza się w czas trwania usługi

Program ramowy — moduły:

Moduł 1: Klient i pozycjonowanie

- Kto jest moim klientem
- Specyfika klientów
- Pozycjonowanie oferty i nisza

Moduł 2: Budowanie widoczności i pozyskiwanie klientów

- 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

Moduł 3: Sprzedaż i ofertowanie

- Konwersja na spotkaniu i przygotowanie oferty
- Stały pipeline bez chaosu

Moduł 4: Negocjacje i umowy

- Negocjacje i obrona ceny
- Negocjacje i zabezpieczenia umów

Moduł 5: Optymalizacja procesu

- Analiza i optymalizacja procesu

Walidacja: Walidacja efektów uczenia się odbywa się na zakończenie kursu w formie testu teoretycznego. Test sprawdza znajomość kluczowych zagadnień z zakresu pozyskiwania klientów, wyceny, ofertowania, negocjacji oraz organizacji procesu obsługi klienta. Oceny dokonuje prowadzący kurs na podstawie wyników testu.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	148,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,53 PLN

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 ABRAMEK

E-mail hello@designpractice.pl

Telefon (+48) 517 169 535