



Od kontaktu do kontraktu – jak budować skuteczne lejki sprzedażowe i jak pozyskiwać klientów B2B za pomocą narzędzi komunikacji online

Numer usługi 2026/03/07/40363/3388203

4 649,40 PLN brutto
 3 780,00 PLN netto
 211,34 PLN brutto/h
 171,82 PLN netto/h
 250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Instytut

Doskonałości
 Strategicznej Sp. z
 o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 229 ocen

📍 Brodnica
 🏠 Usługa szkoleniowa
 📄 stacjonarna
 🕒 22:00 h
 📅 09.06.2026 do 06.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy i pracownicy w sektorze przetwórstwa spożywczego, którzy chcą pozyskać wiedzę na temat skutecznego generowania leadów sprzedażowych i budowania lejków sprzedażowych zakończonych finalizacją transakcji przy udziale narzędzi marketingowych online.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pt. Od kontaktu do kontraktu – jak budować skuteczne lejki sprzedażowe i jak pozyskiwać klientów B2B za pomocą narzędzi komunikacji online umożliwi zrozumienie istoty podejmowanego zagadnienia, wprowadzi merytorycznie do tematu oraz przygotowuje do podjęcia działań do samodzielnego działania w zakresie pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po zakończonej usłudze posługuje się wiedzą dotyczącą: prowadzenia działań prosprzedażowych w kanale online.	Uczestnik po zakończonej usłudze: - definiuje i charakteryzuje proces realizowania działań marketingowych i sprzedażowych online.	Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze: - przygotowuje lejek sprzedażowy, - dopasowuje przekaz do potrzeb i konkretnych grup docelowych, - dopasowuje narzędzie do skutecznej dystrybucji treści przekazu marketingowego.	Uczestnik po zakończonej usłudze: - charakteryzuje lejek sprzedażowy;	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: - wskazuje potrzeby konkretnych grup docelowych;	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: - opisuje narzędzia do skutecznej dystrybucji treści przekazu marketingowego.	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: charakteryzuje potrzeby i motywacje potencjalnych klientów;	Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze: rozróżnia potrzeby i motywacje potencjalnych klientów oraz dopasowuje komunikaty do potrzeb konsumentów.	Uczestnik po zakończonej usłudze: wskazuje odpowiednie komunikaty zgodne z potrzebami klientów.	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?

Program

W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia umożliwiające zdobycie przewidzianych w usłudze zasobów wiedzy, umiejętności i społecznych kompetencji:

Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia szkolenia, a także jego zakładanymi efektami;

Zapoznanie z kluczowymi narzędziami lead generation: customer journey map i lejkiem sprzedażowym;

Nauka wyznaczania celów biznesowych opartych o metodologię SMART;

Nabycie umiejętności związanych z wyborem narzędzi komunikacji i sprzedaży do odpowiedniego etapu w procesie sprzedaży online do wskazanych grup docelowych;

Zapoznanie z dobrymi praktykami ewaluacji skuteczności działań lead generation w kanałach online w segmencie B2B;

Walidujący test teoretyczny.

Szkolenie adresowane jest do pracowników działu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta w sektorze przetwórstwa spożywczego.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia szkolenia, a także jego zakładanymi efektami oraz wprowadzenie do szkolenia	Łukasz Darka	09-06-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 10 Lead generation w praktyce	Łukasz Darka	09-06-2026	09:30	12:00	02:30
3 z 10 Lead magnety w branży przemysłowo-spożywczej	Łukasz Darka	23-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Przegląd i dobór właściwych formatów przyciągania uwagi w sieci i zdobywania kontaktu do klientów	Łukasz Darka	23-06-2026	10:30	12:00	01:30
5 z 10 Lejki marketingowe dopasowane do długiego procesu zakupowego	Łukasz Darka	07-07-2026	09:00	12:00	03:00
6 z 10 Podgrzewanie lead i finalizowanie sprzedaży lub spotkanie z potencjalnym klientem.	Łukasz Darka	25-08-2026	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Strona internetowa i landing page jako narzędzie generowania leadów	Łukasz Darka	08-09-2026	09:00	12:00	03:00
8 z 10 Automatyzacja komunikacji i nurturing leadów	Łukasz Darka	22-09-2026	09:00	12:00	03:00
9 z 10 Mierzenie skuteczności działań i optymalizacja lejka	Łukasz Darka	06-10-2026	09:00	12:30	03:30
10 z 10 Walidujący test teoretyczny	-	06-10-2026	12:30	13:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 649,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Darka

Posiada wiedzę i doświadczenie zgodne z zakresem tematycznym usługi. Ma wykształcenie wyższe. Trener specjalizuje się w zakresie marketingu i strategicznego planowania komunikacji firm i marek. Posiada doświadczenie w branży marketingowej na rynku krajowym i zagranicznym (UE, USA, Izrael). Zajmuje się budowaniem i egzekucją strategii marketingowej (analityka rynkowa i benchmarking, kreacja, narzędzia online, offline), realizuje doradztwa i szkolenia w zakresie PR wizerunkowego, korporacyjnego i produktowego. Zajmuje się także komercjalizacją produktów i innowacji na rynkach zagranicznych. Posiada wiedzę w zakresie rozwijania nowych produktów, eksportu, marketingu inwestorskiego, budowania strategii biznesowej i marketingowej, analizy strategicznej, analizy SWOT, APA, Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, analizy konkurencji i badań rynkowych, narzędzi komunikacji z klientami i budowania wizerunku marki w sieci, key messages i narzędzi komunikacji w kanałach online i offline. W ciągu trzech ostatnich lat opracował co najmniej 20 strategii marketingowych dla firm z sektora MŚP, instytucji publicznych i jednostek samorządu terytorialnego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy na bieżąco będą wyposażeni w wiedzę (mającą formę ustną i pisemną) oraz materiały niezbędne do realizowania w trakcie szkolenia kolejnych prac warsztatowych, w tym m.in. w ukierunkowane pytania i arkusze.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Adres

ul. 18 Stycznia 4

87-300 Brodnica

woj. kujawsko-pomorskie

ul. 18 Stycznia 4, 87-300 Brodnica.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Waldemar Glabiszewski

E-mail w.g@umk.pl

Telefon (+48) 604 235 663