



## Unico Marketing: Szkolenie ze strategicznego pozyskiwania klientów B2B i indywidualnych. Skuteczne techniki, narzędzia i budowanie relacji

Numer usługi 2026/03/28/160223/3443781

5 650,00 PLN brutto  
5 650,00 PLN netto  
125,56 PLN brutto/h  
125,56 PLN netto/h  
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

415 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 04.05.2026 do 07.05.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Pozyskiwanie klientów B2B oraz indywidualnych” jest dedykowane dla:

- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, którzy chcą efektywnie zwiększyć swoją bazę klientów zarówno w sektorze B2B, jak i wśród klientów indywidualnych.
- **Specjalistów ds. sprzedaży i marketingu**, poszukujących narzędzi oraz technik umożliwiających tworzenie skutecznych strategii sprzedażowych i marketingowych.
- **Managerów oraz liderów zespołów sprzedażowych**, odpowiedzialnych za planowanie i wdrażanie działań sprzedażowych oraz budowanie marki firmy.
- **Osób planujących rozpoczęcie działalności w sektorze sprzedaży lub marketingu**, które pragną zdobyć praktyczne umiejętności z zakresu strategii sprzedażowych i budowania wizerunku.

Grupa docelowa powinna posiadać podstawowe zrozumienie procesów biznesowych oraz chęć rozwijania swoich kompetencji w obszarze pozyskiwania klientów i zarządzania relacjami.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

27-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

45

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego tworzenia strategii pozyskiwania klientów w sektorze B2B i indywidualnym. Szkolenie prowadzi do zrozumienia procesów budowania marki osobistej i firmowej, zarządzania relacjami z klientami oraz projektowania strategii marketingowo-sprzedażowych. Usługa przygotowuje do efektywnego wykorzystania narzędzi wspierających, takich jak CRM i automatyzacja marketingu, oraz do praktycznego stosowania technik sprzedaży.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą pozyskiwania klientów B2B	charakteryzuje i identyfikuje grupy docelowe w sektorze B2B,	Wywiad ustrukturyzowany
	definiuje propozycje wartości dla klientów biznesowych,	Wywiad ustrukturyzowany
	stosuje narzędzia wspierające, takie jak CRM i narzędzia automatyzacji marketingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Tworzy i zarządza procesem sprzedaży	projektuje profile klientów i mapy decyzyjne,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	opracowuje wskaźniki KPI dla procesów sprzedażowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
analizuje i wyciąga wnioski na podstawie case studies.	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje efektywne strategie komunikacji z klientami indywidualnymi	dobiera odpowiednie kanały komunikacji	Wywiad ustrukturyzowany
	tworzy spersonalizowane komunikaty marketingowe oparte na storytellingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Projektuje i wdraża strategie budowania marki	definiuje wartości i unikalne wyróżniki marki osobistej i firmowej	Wywiad ustrukturyzowany
	dokonuje audytu obecnego wizerunku i opracowuje plan ulepszeń	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny

## 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

Kurs jest skierowany do osób i firm chcących zwiększyć swoją efektywność w zdobywaniu nowych klientów. Podczas czterech dni warsztatów uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności w zakresie tworzenia strategii sprzedażowych, budowania marki oraz zarządzania relacjami z klientami. Szkolenie łączy teorię z praktyką, oferując ćwiczenia z projektowania procesów sprzedaży, storytellingu, negocjacji oraz audytu wizerunku. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia, takie jak CRM i automatyzacja marketingu, by skutecznie zwiększać swoją widoczność i skuteczność sprzedażową.

#### Pretest i omówienie celów szkolenia

#### Dzień 1: Strategiczne planowanie w pozyskiwaniu klientów B2B

## **Tworzenie strategii pozyskiwania klientów B2B**

- Analiza rynku i identyfikacja grup docelowych
- Definiowanie propozycji wartości
- Omówienie narzędzi wspierających (CRM, automatyzacja marketingu)

## **Tworzenie profili klientów i mapy decyzyjnej**

- Budowanie person zakupowych
- Rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań klientów

## **Warsztat: Projektowanie procesu sprzedaży B2B**

- Od pierwszego kontaktu do podpisania umowy
- KPI i mierzenie skuteczności działań

## **Analiza case studies – sukcesy w pozyskiwaniu klientów**

### **Dzień 2: Pozyskiwanie klientów indywidualnych**

#### **Kanały komunikacji z klientem indywidualnym**

- Wybór odpowiednich narzędzi marketingowych (social media, e-mail)
- Budowanie lejka sprzedażowego

#### **Storytelling i emocje w sprzedaży**

- Tworzenie angażujących komunikatów marketingowych

#### **Warsztat: Jak rozmawiać z klientami indywidualnymi?**

- Techniki sprzedaży oparte na relacjach
- Zarządzanie obiekcjami klientów

## **Podsumowanie – wyciąganie wniosków z dotychczasowych działań**

### **Dzień 3: Budowanie wizerunku i marki**

#### **Strategiczne budowanie marki osobistej**

- Definiowanie unikalnych wartości i wyróżników
- Tworzenie spójnej komunikacji wizualnej i treściowej

#### **Budowanie marki firmy**

- Rozróżnienie między marką osobistą a firmową
- Branding w kontekście B2B i B2C

#### **Warsztat: Audyt obecnego wizerunku**

- Analiza mediów społecznościowych i strony internetowej
- Tworzenie planu ulepszeń

#### **Case studies – marki, które osiągnęły sukces**

### **Dzień 4: Łączenie strategii wizerunku z pozyskiwaniem klientów**

#### **Integracja strategii wizerunku z procesem sprzedaży**

- Jak wizerunek wpływa na decyzje zakupowe klientów
- Dopasowanie strategii komunikacyjnej do procesu sprzedaży

#### **Warsztat: Tworzenie spersonalizowanej strategii marketingowo-sprzedażowej**

- Przygotowanie indywidualnych planów działań dla uczestników

#### **Symulacje i ćwiczenia praktyczne**

- Prowadzenie rozmów z klientami
- Tworzenie ofert i negocjacje

## Podsumowanie szkolenia

- Feedback uczestników
- Wskazówki na przyszłość

## Walidacja efektów uczenia się

---

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w grupach do 6 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 45 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: raporty z logowania z aplikacji Zoom.
- Przerwy na lunch i kawę nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 30 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 15 godzin dydaktycznych

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 21</b> Dzień 1. Pretest   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	04-05-2026	10:00	10:15	00:15
<b>2 z 21</b> Dzień 1. Tworzenie strategii pozyskiwania klientów B2B   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	04-05-2026	10:15	12:00	01:45
<b>3 z 21</b> Dzień 1. Tworzenie profili klientów i mapy decyzyjnej   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	04-05-2026	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>4 z 21</b> Dzień 1. Warsztat: Projektowanie procesu sprzedaży B2B   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Bartosz Radacz	04-05-2026	14:00	16:00	02:00
<p><b>5 z 21</b> Dzień 1. Analiza case studies – sukcesy w pozyskiwaniu klientów   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Bartosz Radacz	04-05-2026	16:00	18:15	02:15
<p><b>6 z 21</b> Dzień 1. Weryfikacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Bartosz Radacz	04-05-2026	18:15	18:30	00:15
<p><b>7 z 21</b> Dzień 2. Kanały komunikacji z klientem indywidualnym   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Bartosz Radacz	05-05-2026	10:00	12:00	02:00
<p><b>8 z 21</b> Dzień 2. Storytelling i emocje w sprzedaży   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Bartosz Radacz	05-05-2026	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 21 Dzień 2. Warsztat: Jak rozmawiać z klientami indywidualnymi?   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	05-05-2026	14:00	16:00	02:00
10 z 21 Dzień 2. Podsumowanie – wyciąganie wniosków z dotychczasowych działań   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	05-05-2026	16:00	18:15	02:15
11 z 21 Dzień 2. Weryfikacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	05-05-2026	18:15	18:30	00:15
12 z 21 Dzień 3. Strategiczne budowanie marki osobistej   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	06-05-2026	10:00	12:00	02:00
13 z 21 Dzień 3. Budowanie marki firmy   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	06-05-2026	12:00	14:00	02:00
14 z 21 Dzień 3. Warsztat: Audyt obecnego wizerunku   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	06-05-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 21</b> Dzień 3. Case studies – marki, które osiągnęły sukces   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	06-05-2026	16:00	18:15	02:15
<b>16 z 21</b> Dzień 3. Weryfikacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	06-05-2026	18:15	18:30	00:15
<b>17 z 21</b> Dzień 4. Integracja strategii wizerunku z procesem sprzedaży   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	07-05-2026	10:00	12:00	02:00
<b>18 z 21</b> Dzień 4. Warsztat: Tworzenie spersonalizowanej strategii marketingowo-sprzedażowej   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	07-05-2026	12:00	14:00	02:00
<b>19 z 21</b> Dzień 4. Symulacje i ćwiczenia praktyczne   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	07-05-2026	14:00	17:30	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>20 z 21</b> Dzień 4. Podsumowanie szkolenia   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Bartosz Radacz	07-05-2026	17:30	18:00	00:30
<b>21 z 21</b> Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	07-05-2026	18:00	18:15	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 650,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 650,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	125,56 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	125,56 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Bartosz Radacz

Bartosz Radacz to doświadczony specjalista w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami, który w ciągu ostatnich 5 lat zdobył praktyczne kompetencje niezbędne do prowadzenia szkoleń z zakresu pozyskiwania klientów B2B i indywidualnych. Jako Sales Manager w hotLead.pl (2022–2024) odpowiadał za generowanie leadów, zarządzanie procesami sprzedażowymi oraz rozwój strategii pozyskiwania klientów. Jego doświadczenie obejmuje również pracę jako Sales Specialist w GO4Robot (2021–2022), gdzie zajmował się negocjacjami i budowaniem ofert, a także pełnienie funkcji lidera w Studenckim Kole Naukowym ASAP, gdzie organizował wydarzenia edukacyjne i

wspierał rozwój zespołu.

Bartosz ukończył zarządzanie strategiczne (mgr) w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu oraz zarządzanie i inżynierię produkcji (inż.) na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Zdobył liczne certyfikaty, w tym Certyfikowanego Trenera Branżowych Symulacji Biznesowych, szkolenia z technik sprzedaży, personal branding oraz wykorzystania CRM.

Dzięki połączeniu praktycznej wiedzy, doświadczenia w sprzedaży oraz certyfikowanych umiejętności trenerskich Bartosz skutecznie prowadzi szkolenia, pomagając uczestnikom rozwijać efektywne strategie marketingowo-sprzedażowe i budować marki.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

### Informacje dodatkowe

**Możliwość dostosowania terminu:** Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

**Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.**

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).*

## Warunki techniczne

### Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

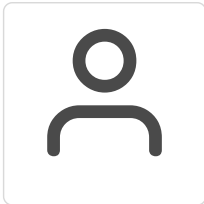
### Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Kontakt



**RAFAŁ LISSER**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771