



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 543 oceny

Strategia Rozwoju Firmy IT – Budowanie Pozycji Eksperta i Pozyskiwanie Klientów B2B - szkolenie

Numer usługi 2026/07/01/156609/3664034

📍 Olsztyn

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 08.09.2026 do 11.09.2026

6 760,00 PLN brutto

6 760,00 PLN netto

281,67 PLN brutto/h

281,67 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm IT i Software House, członków zarządów, Business Development Managerów, menedżerów sprzedaży, Key Account Managerów, konsultantów biznesowych, Project Managerów oraz osób odpowiedzialnych za rozwój przedsiębiorstwa, sprzedaż usług IT, budowanie relacji z klientami biznesowymi i pozyskiwanie nowych kontraktów B2B. Szkolenie przeznaczone jest również dla osób planujących rozwój działalności w sektorze IT poprzez budowanie pozycji eksperta oraz rozwój sprzedaży doradczej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	07-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 przygotowuje uczestników do projektowania i wdrażania strategii rozwoju firmy IT poprzez rozwój wiedzy z zakresu budowania pozycji eksperckiej, sprzedaży doradczej, pozyskiwania klientów B2B, tworzenia biznesowych propozycji wartości, prowadzenia skutecznych rozmów handlowych oraz budowania długoterminowych relacji i partnerstw biznesowych wspierających rozwój przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu budowania pozycji eksperckiej przedsiębiorstwa IT oraz strategii pozyskiwania klientów B2B.	omawia zasady budowania pozycji eksperckiej firmy,	Test teoretyczny
	charakteryzuje elementy sprzedaży doradczej,	Test teoretyczny
	opisuje etapy procesu pozyskiwania klientów B2B,	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie komunikacji wartości usług IT,	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą projektowania działań sprzedażowych i budowania relacji z klientami biznesowymi.	wskazuje rolę partnerstw biznesowych w rozwoju przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny
	omawia zasady prowadzenia rozmów sprzedażowych,	Test teoretyczny
	charakteryzuje proces identyfikacji potrzeb klienta,	Test teoretyczny
	opisuje znaczenie biznesowych studiów przypadków i referencji,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy skutecznych działań prospectingowych,	Test teoretyczny
	wyjaśnia zasady budowania długofalowych relacji z klientami.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje strategię budowania pozycji eksperckiej przedsiębiorstwa IT.	identyfikuje przewagi konkurencyjne przedsiębiorstwa,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	opracowuje założenia komunikacji eksperckiej,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	przygotowuje propozycję wartości dla klientów biznesowych,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	projektuje działania wspierające budowanie wizerunku eksperta,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	planuje wdrożenie strategii rozwoju firmy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Planuje proces pozyskiwania klientów B2B oraz prowadzenia sprzedaży doradczej.	przygotowuje plan działań prospectingowych,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	opracowuje scenariusz rozmowy sprzedażowej,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	projektuje sekwencję kontaktów z potencjalnym klientem,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje biznesowe case study wspierające sprzedaż,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje działania służące rozwojowi partnerstw biznesowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje gotowość do budowania długofalowych relacji biznesowych oraz odpowiedzialnego prowadzenia procesów sprzedażowych.	komunikuje się z klientami w sposób profesjonalny i partnerski,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uwzględnia potrzeby klienta podczas projektowania działań sprzedażowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje odpowiedzialność za jakość przygotowanych rozwiązań biznesowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	współpracuje przy opracowywaniu strategii rozwoju przedsiębiorstwa,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest otwarty na analizę informacji zwrotnych oraz doskonalenie procesów sprzedaży i budowania relacji B2B	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie „Strategia Rozwoju Firmy IT – Budowanie Pozycji Eksperta i Pozyskiwanie Klientów B2B” skierowane jest do osób odpowiedzialnych za rozwój przedsiębiorstw działających w branży IT. Program koncentruje się na budowaniu eksperckiego wizerunku firmy, projektowaniu skutecznych działań sprzedażowych oraz tworzeniu strategii pozyskiwania klientów biznesowych.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają metody budowania przewagi konkurencyjnej poprzez specjalizację i komunikowanie wartości usług IT. Uczą się prowadzenia rozmów sprzedażowych opartych na diagnozie potrzeb klienta, tworzenia skutecznych działań prospectingowych, opracowywania biznesowych studiów przypadków oraz wykorzystywania referencji jako narzędzia budowania zaufania.

Istotnym elementem programu jest rozwijanie umiejętności projektowania procesów sprzedażowych, budowania partnerstw strategicznych oraz wdrażania rozwiązań wspierających długofalowy rozwój przedsiębiorstwa. Szkolenie ma charakter praktyczny – uczestnicy opracowują elementy strategii dla własnej firmy i przygotowują plan działań umożliwiający skuteczniejsze pozyskiwanie klientów B2B oraz wzmacnianie pozycji eksperckiej na rynku.

Moduł 1. Budowanie pozycji eksperckiej przedsiębiorstwa IT

- Rola eksperckości w rozwoju firmy technologicznej
- Przejście od modelu wykonawcy do partnera biznesowego
- Definiowanie specjalizacji i przewag konkurencyjnych
- Projektowanie modelu współpracy z klientem
- Budowanie wiarygodności przedsiębiorstwa na rynku B2B

Moduł 2. Sprzedaż doradcza w usługach IT

- Etapy procesu sprzedaży doradczej
- Struktura rozmowy z potencjalnym klientem
- Identyfikacja wyzwań i potrzeb biznesowych
- Zadawanie pytań diagnozujących
- Budowanie wartości usługi podczas rozmowy handlowej

Moduł 3. Pozyskiwanie klientów B2B i działania outreach

- Planowanie działań prospectingowych
- Identyfikacja decydentów w organizacjach
- Projektowanie sekwencji kontaktów sprzedażowych
- Tworzenie skutecznych wiadomości otwierających rozmowę
- Organizacja procesu pozyskiwania leadów

Moduł 4. Komunikacja ekspercka i budowanie zaufania

- Komunikowanie wartości usług IT
- Budowanie pozycji eksperta w kontaktach z klientami
- Tworzenie argumentacji opartej na korzyściach biznesowych
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami
- Zarządzanie procesem decyzyjnym klienta

Moduł 5. Case studies i referencje jako narzędzie sprzedaży

- Tworzenie biznesowych studiów przypadków
- Prezentowanie rezultatów projektów IT
- Wykorzystanie danych i wskaźników efektywności
- Pozyskiwanie referencji od klientów
- Budowanie portfolio wspierającego sprzedaż

Moduł 6. Partnerstwa strategiczne i rozwój sieci współpracy

- Identyfikacja partnerów biznesowych
- Tworzenie modeli współpracy B2B
- Budowanie wzajemnych korzyści biznesowych
- Rozwijanie sieci kontaktów branżowych
- Wykorzystanie partnerstw do pozyskiwania nowych klientów

Moduł 7. Warsztat wdrożeniowy – strategia pozyskiwania klientów

- Opracowanie modelu sprzedaży doradczej dla własnej firmy
- Przygotowanie planu komunikacji eksperckiej
- Opracowanie przykładowego procesu pozyskiwania klientów B2B
- Projekt biznesowego case study dla własnej usługi
- Opracowanie planu rozwoju partnerstw strategicznych
- Podsumowanie szkolenia oraz sesja pytań i odpowiedzi

Walidacja (30min)

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest na podstawie testu wiedzy oraz oceny zadań praktycznych realizowanych podczas szkolenia. Test wiedzy umożliwia weryfikację znajomości zagadnień związanych z projektowaniem oferty, analizą rentowności, strategiami zwiększania zysku oraz zasadami optymalizacji kosztów i zrównoważonego zarządzania zasobami.

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Moduł 1. Budowanie pozycji eksperckiej przedsiębiorstwa IT	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	08-09-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 17 Moduł 2. Sprzedaż doradcza w usługach IT	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	08-09-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 17 -	Przerwa	-	08-09-2026	12:30	13:00	00:30
4 z 17 Moduł 3. Pozyskiwanie klientów B2B i działania outreach	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	08-09-2026	13:00	14:30	01:30
5 z 17 -	Przerwa	-	08-09-2026	14:30	15:00	00:30
6 z 17 Moduł 4. Komunikacja ekspercka i budowanie zaufania	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	08-09-2026	15:00	16:30	01:30
7 z 17 Moduł 5. Case studies i referencje jako narzędzie sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	10-09-2026	08:30	10:30	02:00
8 z 17 -	Przerwa	-	10-09-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 17 Moduł 5. Case studies i referencje jako narzędzie sprzedaży	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	10-09-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 17 -	Przerwa	-	10-09-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 17 Moduł 6. Partnerstwa strategiczne i rozwój sieci współpracy	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	10-09-2026	12:45	14:15	01:30
12 z 17 -	Przerwa	-	10-09-2026	14:15	14:30	00:15
13 z 17 Moduł 6. Partnerstwa strategiczne i rozwój sieci współpracy	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	10-09-2026	14:30	16:30	02:00
14 z 17 Moduł 7. Warsztat wdrożeniowy – strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	11-09-2026	08:30	12:00	03:30
15 z 17 -	Przerwa	-	11-09-2026	12:00	13:00	01:00
16 z 17 Moduł 7. Warsztat wdrożeniowy – strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Krzysztof Szewczak	11-09-2026	13:00	16:00	03:00
17 z 17 -	Walidacja	-	11-09-2026	16:00	16:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 760,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 760,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	281,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	281,67 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Szewczak

przedsiębiorca, inwestor oraz trener i konsultant. Pasjonat metod rozwijania biznesu i zwiększania ich efektywności. Naprawia i poprawia rentowność oraz płynność finansową firm.

W biznesie od 2009 roku, kiedy to założył swój pierwszy biznes. Od podstaw budował firmy usługowe, prowadził je, sprzedawał, dołączał do innych jako udziałowiec. Konsultował i szkolił w przedsiębiorstwach o przeróżnych profilach działalności, od mikro po największe w Polsce korporacje.

Wśród jego klientów znajdują się m.in. takie firmy, jak LPP, Szachownica, Homla, Generali, Aviva, Exorigo Upos, TÜV Rheinland Polska.

W swojej karierze zawodowej pracował m.in. w działach personalnych polskich firm o zasięgu międzynarodowym. Przez ostatnie kilkanaście lat miał okazję tworzyć lub rozwijać firmy z branż edukacyjnej, księgowej, IT, czy budowlanej. Ponadto szkolił lub konsultował na rzecz firm m.in. z branż: odzieżowej, ubezpieczeniowej, certyfikacji systemów jakości, outsourcingu czy serwisu IT, biur rachunkowych, bankowej, marketingu, gastronomii, czy nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

al. Aleja Marszałka Józefa Piłsudskiego 77A
10-449 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967