



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

572 oceny

## SZKOLENIE - PROSPECTING- CZYLI BUDOWANIE RYNKU NA NOWO

Numer usługi 2026/07/02/159753/3665415

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 08:00 h
- 31.08.2026 do 31.08.2026

885,60 PLN brutto

720,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Identyfikatory projektów

Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Kierunek - Rozwój

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do Przedstawicieli Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych, Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu. Handlowcom, przedstawicielom handlowym, specjalistom ds sprzedaży odpowiedzialnym na pozyskiwanie klientów na rynkach BtB i BtC.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Minimalna liczba uczestników

2

<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-08-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych działań prospectingowych, czyli zaplanowania, przygotowania, wdrożenia i kontroli aktywności mających na celu pozyskanie nowych klientów. Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia procesu prospectingu w sposób zaplanowany, systematyczny i skuteczny – z wykorzystaniem mierzalnych wskaźników efektywności (KPI) i narzędzi wspierających sprzedaż.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje i charakteryzuje pojęcie prospectingu oraz etapy procesu aktywnego pozyskiwania klientów.	rozdziela etapy procesu pozyskiwania klientów (identyfikacja, kwalifikacja, kontakt, rozwój relacji),	Test teoretyczny
	charakteryzuje różnice między prospectingiem a działaniami marketingowymi,	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje i ocenia potencjalne źródła oraz kanały pozyskiwania klientów.	identyfikuje i klasyfikuje źródła pozyskiwania leadów (np. rekomendacje, social media, baza CRM, wydarzenia branżowe),	Test teoretyczny
	ocenia przydatność narzędzi digitalowych (np. LinkedIn Sales Navigator, CRM, cold mailing tools),	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie

klientów – Przedstawiciele Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych,

Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży

i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu.

### Warunki organizacyjne realizacji szkolenia online

1. Szkolenie realizowane w formie **zdalnej (online)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom, Microsoft Teams, Google Meet lub innej z możliwością pracy w podgrupach).
2. **Czas trwania:**
3. Zajęcia prowadzone zgodnie z programem szkolenia, w blokach nie dłuższych niż 4 godziny dydaktyczne, z uwzględnieniem przerw na odpoczynek uczestników.
4. **Liczebność grupy:**
  - Maksymalnie 8 **uczestników** w jednej grupie szkoleniowej.
  - W trakcie ćwiczeń praktycznych uczestnicy mogą być dzieleni na **podgrupy 2–4 osobowe**, aby zapewnić aktywny udział i indywidualną pracę.
5. **Wymagania techniczne dla uczestników:**
  - komputer lub laptop z dostępem do internetu, kamerą i mikrofonem,
  - stabilne łącze internetowe (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
  - słuchawki z mikrofonem w celu zapewnienia dobrej jakości dźwięku,
  - możliwość korzystania z czatu oraz współdzielenia ekranu.
6. **Wyposażenie i materiały szkoleniowe:**
  - prezentacje, ćwiczenia i materiały szkoleniowe udostępniane uczestnikom w formie elektronicznej (PDF lub link do zasobów online),
  - możliwość pobrania plików pomocniczych przed zajęciami,
7. **Organizacja zajęć:**
  - szkolenie prowadzone w czasie rzeczywistym,
  - wykorzystywane metody: mini-wykład, dyskusja moderowana, praca w grupach w tzw. *breakout rooms*, analiza przypadków, symulacje, ćwiczenia praktyczne,
  - możliwość zadawania pytań w czasie rzeczywistym poprzez mikrofon lub czat.
8. **Sposób potwierdzenia uczestnictwa:**
  - obecność weryfikowana na podstawie listy uczestników z platformy szkoleniowej,
  - zaliczenie szkolenia potwierdzone po aktywnym udziale w zajęciach i wykonaniu zadań praktycznych.

Czas trwania warsztatu to 1 dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Usługa trwa:

- 8 h zegarowych

- 60 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

---

## **PROGRAM SZKOLENIA**

---

### **PRETEST**

#### **Moduł 1 : Prospecting – czym jest i do czego służy?**

- Zasady jakimi rządzi się prospecting – zdefiniowanie grupy docelowej oraz
- zasady dotarcia do niej
- Skuteczne pozyskiwanie leadów sprzedażowych
- Skuteczne określenie Klienta, czyli relacja klient/ Decydent/ Płatnik

#### **Moduł 2 : Plan działań prospectingowych**

- Określenie celu sprzedażowego
- Określenie targetu klientów
- Podejmowanie działań prospectingowych w miejscach, gdzie są nasi klienci
- Zmiana metod działań prospectingowych
- Planowanie działań prospectingowych w dłuższej perspektywie
- Monitorowanie działań

#### **Moduł 3 : Zdefiniowanie profilu Klienta – segmentacja rynku, grupa docelowa**

- Segmentacja rynku
- Zdefiniowanie grupy docelowej
- Kryteria określające klienta – cechy klienta
- Stworzenie opisu klienta docelowego

#### **Moduł 4 : Dopasowanie do grupy docelowej**

- Dopasowanie produktu/usługi
- Dopasowanie kanałów reklamowych
- Odpowiedni język i styl komunikacji
- Dostosowanie obsługi klienta
- Właściwy dobór kanałów dystrybucji

#### **Moduł 5 : Styl działania, a efekty – sprzedawca „zbieracz” czy „kreator”?**

- Kreatywność w sprzedaży – działania niekonwencjonalne
- Bądź widoczny w sieci – zbuduj osobistą markę w internecie
- Internet jako narzędzie pozyskiwania nowych klientów
- Możliwości jakie daje internet w pozyskiwaniu wiedzy na temat trendów
- rynkowych i zachowań konsumentów

#### **Moduł 6 : Myślenie kreatywne i abstrakcyjne w prospectingu**

- Dlaczego kreatywność to klucz do sukcesu
- Nie rób tego, co robią inni
- Trening kreatywności w zastosowaniu produktów
- Trening kreatywności w poszukiwaniu nowych klientów
- Działania kreatywne oddziałujące na Płatnika, który jest ukrytym klientem

#### **Moduł 7 : Wstęp do przekonania**

- „Biały wywiad” – czyli jak efektywnie przygotować się do kontaktu?
- Kreowanie modelu CECHA – KORZYŚĆ jako wstęp do procesu przekonywania
- Wykorzystanie typologii osobowości w działaniach prospectingowych

- Nie bądź jak każdy, czyli jak nie stać się na początek oczywisty

## POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 -	Walidacja	-	31-08-2026	08:00	08:10	00:10
2 z 9 Moduł 1 : Prospecting – czym jest i do czego służy?, Moduł 2 : Plan działań prospectingowych	Zajęcia	Artur Płonka	31-08-2026	08:10	09:30	01:20
3 z 9 -	Przerwa	-	31-08-2026	09:30	09:40	00:10
4 z 9 Moduł 3 : Zdefiniowanie profilu Klienta – segmentacja rynku, grupa docelowa, Moduł 4 : Dopasowanie do grupy docelowej	Zajęcia	Artur Płonka	31-08-2026	09:40	11:50	02:10
5 z 9 -	Przerwa	-	31-08-2026	11:50	12:30	00:40
6 z 9 Moduł 5 : Styl działania, a efekty – sprzedawca „zbieracz” czy „kreator”?, Moduł 6 : Myślenie kreatywne i abstrakcyjne w prospectingu	Zajęcia	Artur Płonka	31-08-2026	12:30	14:35	02:05

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 -	Przerwa	-	31-08-2026	14:35	14:45	00:10
8 z 9 Moduł 7 : Wstęp do przekonania	Zajęcia	Artur Płonka	31-08-2026	14:45	15:50	01:05
9 z 9 -	Walidacja	-	31-08-2026	15:50	16:00	00:10

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:40
w tym suma godzin walidacji	00:20
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	885,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Artur Płonka

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Posiada doświadczenie min 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzanie projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

- zarządzanie zespołami
- leadership
- przywództwo
- wystąpienia publiczne
- mobbing i dyskryminacja
- organizacja pracy i zarządzanie czasem
- komunikacja oparta na EXTENDED DISC
- prowadzenie zebrań, spotkań
- komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji
- zarządzanie sobą w czasie
- techniki sprzedaży i negocjacji
- budowanie zespołów

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej - pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie (pdf, word) po zakończonym szkoleniu wysłany mailem z materiałem w postaci e - booka w formacie pdf.

## Informacje dodatkowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku** : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

# Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

# Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 333 003 145