

CODEMY SPÓŁKA
AKCYJNA

Brak ocen dla tego dostawcy

**Sprzedaż i pozycjonowanie w modelu B2B.
Od strategii przez ofertę po skuteczne
rozmowy handlowe.**

Numer usługi 2026/09/14/208261/3809898

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 50:00 h
- 📅 26.10.2026 do 18.01.2027

10 000,00 PLN brutto
10 000,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele, współwłaściciele i osoby zarządzające sprzedażą w firmach B2B, odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów i budowanie oferty handlowej, chcący zdefiniować pozycjonowanie swojej firmy na rynku, stworzyć skuteczną ofertę sprzedażową oraz uruchomić i prowadzić samodzielnie proces pozyskiwania klientów poprzez outbound i rozmowy handlowe.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia procesu rozwoju produktu i sprzedaży w modelu B2B. Uczestnik zdobywa umiejętność weryfikacji pomysłu na rynku przed inwestycją czasu i środków, budowy pierwszej wersji rozwiązania z wykorzystaniem narzędzi AI oraz tworzenia oferty dopasowanej do wybranej niszy. Po zakończeniu szkolenia uczestnik samodzielnie planuje i uruchamia kampanie marketingowe oraz outboundowe pozyskiwania klientów B2B, a także przygotowuje wniosek o dalsze finan

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zasady pozycjonowania firmy na rynku B2B	Uczestnik wskazuje elementy pozycjonowania firmy, w tym grupę docelową i przewagę konkurencyjną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia sposoby komunikowania pozycjonowania do różnych grup odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady budowy oferty firmowej	Uczestnik wskazuje elementy skutecznej oferty handlowej, w tym zakres, cenę i warunki współpracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia sposoby dopasowania oferty do potrzeb wybranej grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady prowadzenia działań outboundowych	Uczestnik wskazuje etapy budowy kampanii outboundowej, w tym budowę bazy, treści i proces wysyłki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia kanały outboundowe możliwe do wykorzystania w modelu B2B	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady prowadzenia rozmów handlowych B2B	Uczestnik wskazuje etapy procesu sprzedażowego, od pierwszego kontaktu do finalizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia techniki obsługi obiekcji i domykania rozmów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł 1: Warsztat startowy

Diagnoza sytuacji uczestnika i ustalenie punktu wyjścia do dalszej pracy. Część 1: omówienie obecnego modelu sprzedaży, dotychczasowych działań i wyzwań. Część 2: ustalenie celów szkolenia i priorytetów dopasowanych do specyfiki firmy uczestnika.

Moduł 2: Positioning firmy

Zbudowanie jasnego pozycjonowania firmy na rynku. Część 1: zdefiniowanie grupy docelowej, przewagi konkurencyjnej i kluczowego przekazu. Część 2: przełożenie pozycjonowania na spójną komunikację firmy.

Moduł 3: Oferta firmowa

Stworzenie oferty handlowej dopasowanej do wybranej grupy docelowej. Część 1: określenie zakresu, wyceny i warunków współpracy. Część 2: opracowanie sposobu prezentacji oferty klientowi.

Moduł 4: Outbound

Zbudowanie i uruchomienie procesu pozyskiwania klientów w modelu outboundowym. Część 1: budowa bazy kontaktów i dobór kanałów dotarcia. Część 2: przygotowanie treści i uruchomienie pierwszej wysyłki.

Moduł 5: Jak prowadzić rozmowy handlowe B2B

Przygotowanie do prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych. Część 1: struktura rozmowy handlowej, od otwarcia po diagnozę potrzeb klienta. Część 2: obsługa obiekcji i techniki domykania sprzedaży.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 41

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 41 Warsztat startowy, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	26-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 41 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 41 Warsztat startowy, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	26-10-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 41 Warsztat startowy, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	29-10-2026	09:00	10:30	01:30
5 z 41 -	Przerwa	-	29-10-2026	10:30	10:45	00:15
6 z 41 Warsztat startowy, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	29-10-2026	10:45	12:15	01:30
7 z 41 Positioning firmy, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	02-11-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 41 -	Przerwa	-	02-11-2026	11:00	11:15	00:15
9 z 41 Positioning firmy, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	02-11-2026	11:15	13:15	02:00
10 z 41 Positioning firmy, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	05-11-2026	09:00	11:00	02:00
11 z 41 -	Przerwa	-	05-11-2026	11:00	11:15	00:15
12 z 41 Positioning firmy, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	05-11-2026	11:15	13:15	02:00
13 z 41 Positioning firmy, część 3	Zajęcia	Marek Gogolok	09-11-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 41 -	Przerwa	-	09-11-2026	10:30	10:45	00:15
15 z 41 Positioning firmy, część 3	Zajęcia	Marek Gogolok	09-11-2026	10:45	12:15	01:30
16 z 41 Positioning firmy, część 4	Zajęcia	Marek Gogolok	12-11-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 41 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 41 Positioning firmy, część 4	Zajęcia	Marek Gogolok	12-11-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 41 Oferta firmowa, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	16-11-2026	09:00	11:00	02:00
20 z 41 -	Przerwa	-	16-11-2026	11:00	11:15	00:15
21 z 41 Oferta firmowa, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	19-11-2026	09:00	11:00	02:00
22 z 41 -	Przerwa	-	19-11-2026	11:00	11:15	00:15
23 z 41 Oferta firmowa, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	19-11-2026	11:15	13:15	02:00
24 z 41 Oferta firmowa, część 3	Zajęcia	Marek Gogolok	23-11-2026	09:00	11:00	02:00
25 z 41 -	Przerwa	-	23-11-2026	11:00	11:15	00:15
26 z 41 Oferta firmowa, część 3	Zajęcia	Marek Gogolok	23-11-2026	11:15	13:15	02:00
27 z 41 Oferta firmowa, część 4	Zajęcia	Marek Gogolok	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
28 z 41 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
29 z 41 Oferta firmowa, część 4	Zajęcia	Marek Gogolok	26-11-2026	10:45	12:15	01:30
30 z 41 Outbound, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	30-11-2026	09:00	10:00	01:00
31 z 41 Outbound, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	03-12-2026	09:00	11:00	02:00
32 z 41 -	Przerwa	-	03-12-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 41 Outbound, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	03-12-2026	11:15	13:15	02:00
34 z 41 Outbound, część 3	Zajęcia	Marek Gogolok	07-12-2026	09:00	11:00	02:00
35 z 41 -	Przerwa	-	07-12-2026	11:00	11:15	00:15
36 z 41 Outbound, część 4	Zajęcia	Marek Gogolok	10-12-2026	09:00	10:00	01:00
37 z 41 Outbound, część 5	Zajęcia	Marek Gogolok	14-12-2026	09:00	10:00	01:00
38 z 41 Outbound, część 6	Zajęcia	Marek Gogolok	17-12-2026	09:00	10:00	01:00
39 z 41 Rozmowy handlowe B2B, część 1	Zajęcia	Marek Gogolok	21-12-2026	09:00	10:00	01:00
40 z 41 Rozmowy handlowe B2B, część 2	Zajęcia	Marek Gogolok	04-01-2027	09:00	10:00	01:00
41 z 41 -	Walidacja	Marek Gogolok	07-01-2027	09:00	10:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	50:00
w tym suma godzin zajęć	46:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	62:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	50:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marek Gogolok

Ekspert w dziedzinie marketingu efektywnościowego (performance marketing) z 4 letnim doświadczeniem w budowaniu i skalowaniu kanałów sprzedaży online. Specjalizuje się w projektowaniu i optymalizacji kampanii w ekosystemach Meta Ads oraz Google Ads, a także w tworzeniu kompleksowych strategii go-to-market dla startupów oraz firm z sektora MŚP.

Na co dzień łączy perspektywę strategiczną z praktyką operacyjną - odpowiada za pozyskiwanie klientów, planowanie lejków sprzedażowych oraz wdrażanie systemów akwizycji opartych na danych. Prowadził ponad 20 projektów online w różnych branżach, m.in. w obszarach SaaS, e-commerce, edtech oraz healthtech, pomagając firmom przełożyć budżety marketingowo-sprzedażowe na mierzalne wyniki sprzedażowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wyłącznie w formie elektronicznej, dostępne za pośrednictwem poczty e-mail po każdej sesji: prezentacje z każdej sesji, checklisty do samodzielnej pracy (na przykład checklista walidacji pomysłu, checklista uruchomienia kampanii marketingowej, szablon planu wniosku o dofinansowanie), zestaw promptów do narzędzi AI wykorzystywanych w prototypowaniu i marketingu oraz nagranie sesji umożliwiające powrót do treści w dowolnym momencie.

Materiały są zgodne ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się i nie wymagają od uczestnika fizycznej obecności w celu ich odebrania.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawową znajomość obsługi komputera oraz dostęp do internetu. Do pełnego udziału w module dotyczącym kampanii marketingowych niezbędne jest posiadanie konta w wybranym systemie reklamowym (na przykład Meta Business Suite) oraz dostęp administracyjny do strony firmowej. Udział wymaga zaangażowania własnego czasu na zadania wdrożeniowe między sesjami, w tym na pracę nad prototypem rozwiązania, budowę oferty oraz przygotowanie dokumentacji do wniosku o dofinansowanie.

Warunkiem zaliczenia usługi jest obecność na co najmniej 80% zaplanowanych godzin zajęć.

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Microsoft Teams

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 Microsoft Teams może poprawić jakość połączenia.
- Dodatkowo dostęp do przeglądarki internetowej w celu korzystania z materiałów i narzędzi wykorzystywanych podczas sesji (np. Meta Business Suite, Canva, ChatGPT).

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania.

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.

Usługa jest prowadzona na platformie Microsoft Teams:

<https://teams.live.com/join/9326348213045?p=t33iDJS1m19z7TBWFd>

Podczas logowania się do spotkania prosimy o podanie imienia oraz nazwiska.

Kontakt



Michał Mendrek

E-mail michal.mendrek@hanzagroup.com

Telefon (+48) 694 250 961