



szkolenie: Pozyskiwanie nowych klientów – PROSPECTING

Numer usługi 2026/08/10/229419/3739081

3 198,00 PLN brutto
2 600,00 PLN netto
199,88 PLN brutto/h
162,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

VIDI GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 29.09.2026 do 30.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- Handlowców B2B odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów, którzy chcą pracować systemowo.
- Zespołów sprzedaży, które potrzebują stałego dopływu nowych leadów.
- Managerów i szefów sprzedaży, dążących do uporządkowania procesu prospectingu i uzyskania przewidywalności wyników.
- Właścicieli firm B2B, którzy chcą, aby sprzedaż była zasilana w sposób ciągły, a nie akcyjny.
- Osób, które podejmowały już próby działań (cold mailing, LinkedIn, telefon), ale nie uzyskały satysfakcjonujących efektów.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

23-09-2026

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 do samodzielnego prowadzenia skutecznych działań prospectingowych w kanale B2B, w tym definiowania profilu idealnego klienta (ICP), prowadzenia cold outreachu (mail, telefon, social selling), kwalifikacji leadów oraz budowania powtarzalnego rytmu działań handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje grupę docelową i dociera do decydentów	określa Profil Idealnego Klienta (ICP);	Test teoretyczny
	stosuje techniki białego wywiadu do zbierania informacji;	Test teoretyczny
	mapuje strukturę decyzyjną u klienta;	Test teoretyczny
	odróżnia leady z potencjałem od leadów do odrzucenia (Model 3/37/60).	Test teoretyczny
Prowadzi skuteczny Cold Outreach (zimny kontakt)	tworzy komunikaty przyciągające uwagę klienta (Elevator Pitch);	Test teoretyczny
	pisze skuteczne cold maile wg sprawdzonych szablonów;	Test teoretyczny
	prorowadzi rozmowy cold call unikając szybkiego odrzucenia; stosuje rytm działań łączący telefon, mail i social selling.	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy handlowe i diagnozuje potrzeby	stosuje pytania diagnostyczne otwierające rozmowę;	Test teoretyczny
	prorowadzi dialog z decydentem bez wywierania presji;	Test teoretyczny
	reaguje na obiekcje i wahania klienta;	Test teoretyczny
	stosuje techniki aktywnego słuchania.	Test teoretyczny
	buduje własny plan działań prospectingowych na 30 dni;	Test teoretyczny
Zarządza procesem follow-up i buduje nawyk prospectingu	mierzy skuteczność swoich działań za pomocą wskaźników (KPI).	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Ramowy program usługi

Moduł 1: Przestań strzelać na oślep – trafiaj w klientów, którzy chcą kupować

- Dlaczego stary prospecting nie działa – zmiany w B2B.
- Profil Idealnego Klienta (ICP) – jak określić potencjał bez nadmiernej analizy.
- Biały wywiad – zbieranie informacji dających przewagę.
- Mapowanie decydentów – jak dotrzeć do osób decyzyjnych.

Moduł 2: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy (Cold outreach)

- Komunikaty przyciągające uwagę – o kliencie, nie o ofercie.
- Sztuka 30 sekund (Elevator Pitch) – jasny powód rozmowy.
- Szablony maili, które dostają odpowiedzi.
- Cold call trwający dłużej niż 10 sekund – jak uniknąć "nie jestem zainteresowany".
- Reakcje na "nie mam czasu" i "proszę wysłać mailem".

Moduł 3: Czas na właściwych klientów – kwalifikacja leadów

- Model 3/37/60 – identyfikacja leadów z potencjałem.
- Łączenie Social Selling z telefonem i mailem.
- Skuteczny rytm działań: Social → Mail → Call → Follow-up.

Moduł 4: Rozmowy, które przesuwają proces do przodu

- Pytania diagnostyczne odkrywające prawdziwe potrzeby.
- Rozmowa z decydentem bez presji i nachalności.
- Techniki radzenia sobie z wahaniem klienta ("nie wiem", "potrzebuję czasu").

Moduł 5: Follow-up z celem i planem

- Gotowe sekwencje follow-upów (7/14/30 dni).
- Podtrzymywanie zainteresowania po rozmowie.
- Powrót do klienta, który milczy – bez spalania relacji.

Moduł 6: Zbuduj rytm prospectingu (Plan wdrożeniowy)

- Plan działań na 30 dni – struktura bez zgadywania.
- Mierzenie skuteczności vs liczby aktywności.

- Zarządzanie czasem i motywacją w prospectingu.

Walidacja:

- Test teoretyczny oparty o case study (45 min).

Każdy uczestnik otrzymuje **Pakiet Narzędzi Wdrożeniowych (Prospecting)**:

1. **Rytm Prospectingu 30 dni** – gotowy plan działań dzień po dniu.
2. **Plan Follow-up 7/14/30** – sekwencje kontaktów, które nie umierają w ciszy.
3. **Szablony Cold Maili** – gotowe wzory wiadomości na różne scenariusze.
4. **Skrypty Cold Call + „bramkarz”** – scenariusze rozmów i reakcje na obiekcje.
5. **Checklista „Biały wywiad”** – lista kontrolna przygotowania do kontaktu.
6. **Karta kwalifikacji leadów (Model 3/37/60)** – arkusz oceny potencjału leada.
7. **Elevator Pitch Toolkit** – konstrukcja 30-sekundowego komunikatu otwierającego.
8. **Przewodnik pokonywania obiekcji** – gotowe odpowiedzi na "nie mam czasu", "wyślij ofertę".
9. **Dashboard Prospectingu** – panel do mierzenia kluczowych wskaźników skuteczności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wstęp i badanie potrzeb uczestników	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	29-09-2026	08:30	09:00	00:30
2 z 16 Moduł: Przestań strzelać na oślep – trafiaj w klientów, którzy chcą kupować (ICP i mapowanie decydentów)	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	29-09-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 16 -	Przerwa	-	29-09-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 16 Moduł: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy – nie do ciszy - Cold outreach (cold mailing, cold calling, czy wiadomości na LinkedIn.) cz,1	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	29-09-2026	10:45	13:15	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 -	Przerwa	-	29-09-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 16 Moduł: Pierwszy kontakt, który prowadzi do rozmowy – nie do ciszy - Cold outreach (cold mailing, cold calling, czy wiadomości na LinkedIn.) cz. 2	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	29-09-2026	13:45	15:15	01:30
7 z 16 -	Przerwa	-	29-09-2026	15:15	15:30	00:15
8 z 16 Moduł: Czas na właściwych klientów – koniec z paleniem godzin na leady bez potencjału (Model kwalifikacji 3/37/60)	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	29-09-2026	15:30	16:30	01:00
9 z 16 Moduł: Rozmowy, które przesuwają proces do przodu – nie kończą się na „pomyśle” (Pytania diagnostyczne i prowadzenie dialogu)	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	30-09-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	30-09-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 16 Moduł: Rozmowy, które przesuwają proces do przodu – nie kończą się na „pomyśle” (Pytania diagnostyczne i prowadzenie dialogu) cz 2	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	30-09-2026	09:45	12:15	02:30
12 z 16 -	Przerwa	-	30-09-2026	12:15	12:45	00:30
13 z 16 Moduł: Follow-up z celem i planem – rozmowy nie umierają w ciszy (Sekwencje kontaktów) cz.1	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	30-09-2026	12:45	14:15	01:30
14 z 16 -	Przerwa	-	30-09-2026	14:15	14:30	00:15
15 z 16 Moduł: Zbuduj rytm prospectingu, który napędza pipeline każdego dnia (Plan wdrożeniowy 30 dni)	Zajęcia	Aleksandra Kubicius-Wolny	30-09-2026	14:30	15:30	01:00
16 z 16 -	Walidacja	-	30-09-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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 ze 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

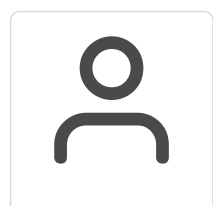
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Kubicius-Wolny

Trener z 5 letnim doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla menedżerów z zakresu zarządzania zespołem, motywacji i przywództwa. Prowadzi firmę szkoleniową VIDİ, specjalizującą się w szkoleniach dla kadry menedżerskiej firm B2B, przedsiębiorstw produkcyjnych i solo przedsiębiorców. Certyfikat [nazwa certyfikatu, rok uzyskania]. Autor autorskiej metodologii System

Utrwalenia Efektów™ (SUE™), zapewniającej długotrwałe wdrożenie zdobytej wiedzy. Pracował z ponad [liczba] firmami, prowadząc warsztaty dla kadry zarządzającej. Doświadczenie zdobyte w ostatnich 5 latach obejmuje ponad 50 przeprowadzonych szkoleń z zakresu sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe (karty pracy , skrypty) zostaną przesłane drogą elektroniczną (e-mail) przed rozpoczęciem szkolenia.

Walidacja (test case study) odbędzie się w formie online (np. formularz online lub plik do odesłania).

Narzędzia zostaną wysłane po szkoleniu.

Warunki techniczne

- **Platforma:** Zoom
- **Wymagania:** Komputer ze stabilnym łączem internetowym, kamera i mikrofon (udział aktywny).

Kontakt



ALEKSANDRA KUBICIUS-WOLNY

E-mail aleksandra.kubicius@gmail.com

Telefon (+48) 696 918 316