

Prospecting Booster

Skuteczne sianie!

Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Prospecting Booster to szkolenie, które:

- pokaże Ci, jak przełamać własne i cudze opory,
- nauczy nowoczesnych metod dotarcia do klientów,
- pozwoli zbudować własny system prospectingowy działający każdego dnia – nawet wtedy, gdy jesteś na spotkaniu, urlopie albo masz gorszy dzień.

Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla profesjonalistów sprzedaży B2B,
- Dla odpowiedzialnych za **New Business**,
- Dla marketerów odpowiedzialnych za **lead generation**.

Dlaczego warto?

- **Przełamiesz** opór przed prospectingiem,
- Poznasz **skuteczne metody** docierania i komunikowania się z nowymi klientami,
- Będiesz umiał budować nowy biznes skuteczniej niż inni.

Korzyści

Z perspektywy organizacji

- Nowi klienci z docelowych segmentów, bez konieczności zwiększania budżetów marketingowych.
- **Redukcja kosztów pozyskania klienta (CAC)** poprzez bardziej efektywny proces sprzedaży.
- **Lepsze dopasowanie klientów** – prospecting pozwala na selekcję firm, z którymi naprawdę chcemy współpracować.
- **Zmniejszenie uzależnienia od leadów inboundowych** i kampanii zewnętrznych.

Z perspektywy uczestnika

- Pełniejszy, przewidywalny **lejek sprzedażowy** – wypełniony przez Ciebie, nie przez przypadek.
- **Większa skuteczność pierwszych kontaktów z klientem** – mniej stresu, więcej efektów.
- **Znajomość metod i narzędzi**, które realnie działają na początku procesu sprzedażowego.
- **Motywacja i sprawczość** – mniej frustracji, więcej działania.





Krótkie słowo o programie

W wielu firmach prospecting to temat, który budzi opór, niepewność i frustrację. Zespoły handlowe wolą polegać na leadach z marketingu, niż samodzielnie inicjować kontakt z nowymi klientami. Tymczasem skuteczny prospecting to gwarancja stabilnego napędzania lejka sprzedażowego i bezpośredni wpływ na wyniki.

Prospecting Booster to intensywny, dwudniowy program szkoleniowy, który wyposaża uczestników w konkretne narzędzia, kompetencje i mindset niezbędne do skutecznego pozyskiwania nowych klientów. **Prospecting Booster** to program rozwojowy, który przełamuje opory przed sprzedażą do zimnych klientów i uczy zespoły, jak tworzyć własny system pozyskiwania klientów - spójny, zautomatyzowany i oparty na faktach, a nie przestarzałych skryptach. Pokazujemy, jak łączyć nowoczesne techniki sprzedaży z automatyzacją i personalizacją oraz jak przełamywać opory wewnętrzne i zewnętrzne wobec prospectingu.

Posłuchaj Pawła o Prospecting Boosterze!





Program Szkolenia

Moduł I: Dlaczego nie cierpimy prospectingu?

- Najciemniej pod latarnią? Dlaczego sprzedawcy nabierają się na najtańsze sztuczki... innych sprzedawców? Czyli kilka słów na temat "cudownych" metod sprzedaży.,
- Czym jest prospecting?,
- Podatek prospectingowy,
- Dług prospectingowy.

Moduł II: Gdzie moje leady? Prospecting a marketing

- Nowoczesny marketing + nowoczesny prospecting. Jeden proces marketingowo – sprzedażowy jako jedyne sensowne wyjście,
- Procesowe podejście do sprzedaży,
- Wszyscy jesteśmy marketerami: Account Based Marketing i marka osobista sprzedawcy,
- Pchać czy ciągnąć? Inbound i Outbound.

Moduł III: Dlaczego prospecting nie zadziała właśnie u Ciebie? Warunki brzegowe?

- Bo: kiedy masz to robić? Czas!,
- Bo: co masz powiedzieć? Przewagi konkurencyjne!,
- Bo: do kogo masz mówić? Segmentacja i Buyer Persony,
- Bo: jak masz powiedzieć? Czerwony ocean nudziarstwa,
- Bo: ... czy Ci pozwolą? Bazodanowa stajnia Augiasza.

Moduł IV: Nowoczesny i aktywny prospecting

- Łączymy kropki: co, do kogo, jak?,
- Kanały dotarcia: telefon? mail? social media? spotkania?,
- Sztuka przerywania klientowi – najważniejszy pierwszy krok,
- Automatyka,
- Robotyka,
- Sztuczna Inteligencja,
- Video prospecting,
- Aplikacje wspierające prospecting.

Moduł V: Twój zespół - Twój proces

- Stworzysz własny zautomatyzowany (ale ludzki) proces prospectingowy,
- Zaplanujesz działania i sekwencje – od pierwszego kontaktu po lead,
- Opracujesz checklistę i harmonogram działań dla Twojego zespołu,
- Wyznaczysz mierniki skuteczności i wprowadzenia zmian w działaniu.





Jakich ryzyk unika uczestnik?

- Opóźnień i niepewności w pozyskiwaniu klientów (przez unikanie zimnych kontaktów)
- Poczucia bezradności wobec braku leadów i reakcji klientów
- Działania bez systemu – przypadkowo, bez mierników i skuteczności
- Zmarnowanego czasu na nieskuteczne wiadomości i skrypty
- Uzależnienia od marketingu lub gotowych leadów
- Blokad psychologicznych przed telefonowaniem, pisaniem lub nagrywaniem video
- Wypalenia i frustracji z powodu braku efektów prospectingu

Jakich ryzyk unika organizacja?

- Wyschnięcia lejka sprzedażowego i stagnacji w pozyskiwaniu klientów
- Uzależnienia się od kampanii inboundowych i przypadkowych leadów
- Wysokiego kosztu pozyskania klienta (CAC) przez nieefektywne działania
- Pracy zespołu na leadach niedopasowanych, przypadkowych lub nierentownych
- Braku współpracy między marketingiem a sprzedażą
- Braku standardów i powtarzalnych procesów prospectingowych

Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up).**

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 4 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Powtórka online - dwugodzinne spotkanie i przypomnienie najważniejszych zagadnień.
3. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1. + sesja Q&A. (2h online)
4. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.





Trener prowadzący

Paweł Czeszkiewicz



Współwłaściciel i Chief Revenue Officer w GBBC, trener, konsultant, socjolog, kulturoznawca.

Absolwent Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz programu Management w ICAN Institute. Posiadacz Lean Green Belt, certyfikatu Agile PM Foundation, oraz Change Management Foundation. Doświadczenie zawodowe zdobywał w działach sprzedaży i marketingu w branży finansowej (min. Raiffeisen Bank Polska, Capital Partners) oraz profesjonalnych usług dla biznesu (min. ICAN Institute, Grupa Altkom, Leanpassion). [więcej](#)

Skontaktuj się z nami!

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
Andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363





Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- Dostarczamy zmianę
- Ujarzmiamy chaos
- Standaryzujemy wzrost

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwaczków chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media





.S/LEV/S



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuik,
Prezes Zarządu. AC. S.A.**

*Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)
Gorąco polecam współpracę z GBBC.*

**Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.**

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowani uczestników w prowadzone zajęcia.

**Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron
Wytwarzanie**

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

**Piotr Dębicki,
CEO, Formika**

