

Social selling na LinkedIn

Szczegółowa propozycja programu szkolenia



dla «Klient»



Przygotowano w dniu 28.11.2025

Cel szkolenia

Na szkoleniu poznajemy czym jest marketing relacji oraz jak skutecznie wykorzystać go w social sellingu – na platformie LinkedIn. Skupimy się na tym jak budować relacje na LinkedIn bez nachalnej, bezwartościowej reklamy i spamu. Będziemy ćwiczyć wyszukiwanie potencjalnych klientów. Dowiedzie się jak ocieplać leady na LinkedIn. Będziemy wykorzystywać elementy marketingu treści. To wszystko po to, aby ostatecznie **generować sprzedaż za pomocą platformy LinkedIn**.

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Ćwiczenia praktyczne** - Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności
- **Autorskie gry** - które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, ale również poznanie kto kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji
- **Mni wykłady** - Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.
- **Karty pracy** - Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Uczestnikami zatrzymują je, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.
- **Cykl kolba** - Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach - uczenie się przez doświadczanie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.



Propozycja programu szkolenia

Poniżej znajduje się propowany przez nas zakres szkolenia. Proszę pamiętać, że zostanie on elastycznie **dopasowany do Państwa potrzeb**.

Moduł 1.

Przygotowanie zespołu na social selling

Samoocena mocnych stron i zasobów zespołu (kompetencje, wiedza, doświadczenie)

Szkolenie pomoże uczestnikom zidentyfikować ich kluczowe atuty i wykorzystać je w działaniach sprzedażowych online.

Na podstawie samooceny oraz dodatkowych testów i rozmów z zespołem, przydział ról w zespole

Opracowanie elementów marek osobistych członków zespołu (kompetencje, archetypy, styl komunikacji, dowody wiarygodności)

Uczestnicy stworzą spójny wizerunek osobisty zgodny z marką firmy, zwiększający rozpoznawalność i autentyczność w sieci.

Moduł 2.

Uzupełnienie profili osobowych na LinkedIn

Utworzenie nagłówka w profilu LinkedIn

Uczestnicy nauczą się pisać przyciągające uwagę nagłówki, które jasno komunikują ich specjalizację i wartość.

Wybór odpowiedniego zdjęcia profilowego i tła

Szkolenie pomoże dobrać profesjonalne zdjęcia wspierające wiarygodność i spójny wizerunek.

Uzupełnienie sekcji „O mnie”

Uczestnicy nauczą się pisać angażujące opisy, które prezentują ich doświadczenie i unikalny styl pracy.

Uzupełnienie informacji o świadczonych usługach

Szkolenie wskaże, jak opisać ofertę w sposób, który przyciąga właściwych odbiorców.

Dodanie informacji o doświadczeniu, umiejętnościach i rekomendacjach

Szkolenie pokaże, jak tworzyć profile wzbudzające zaufanie klientów i partnerów biznesowych.

Moduł 3.

Podział zadań według grup klientów

Ustalenie priorytetowych grup klientów do kontaktu na LinkedIn

Uczestnicy poznają metody priorytetyzacji działań sprzedażowych i selekcji potencjalnych klientów.

Ustalenie pozostałych grup klientów

Uczestnicy nauczą się klasyfikować klientów pomocniczych i planować z nimi komunikację.

Ustalenie problemów i przeszkód oraz pragnień i potrzeb grup klientów priorytetowych

Szkolenie nauczy określania pięciu kluczowych grup docelowych w strategii LinkedIn.

Ustalenie produktów dopasowanych do konkretnych grup klientów

Uczestnicy nauczą się łączyć ofertę z potrzebami różnych segmentów klientów.

Podział grup klientów między pracowników

Szkolenie pomoże określić, kto odpowiada za które relacje i jak skutecznie nimi zarządzać.

Moduł 4.

Pozyskiwanie potencjalnych klientów na LinkedIn

Ustalanie kryteriów wyszukiwania leadów

Szkolenie pomoże opracować precyzyjne kryteria wyszukiwania odpowiadające celom sprzedażowym.

Wyszukiwanie leadów za pomocą podstawowych (darmowych) narzędzi LinkedIn

Szkolenie pokaże, jak wykorzystywać darmowe funkcje LinkedIn do skutecznego prospectingu.

Wyszukiwanie leadów za pomocą Sales Navigатора (płatne narzędzie LinkedIn)

Szkolenie nauczy, jak skutecznie korzystać z narzędzia Sales Navigator do precyzyjnego wyszukiwania potencjalnych klientów.

Jak sprawdzać, czy znalezione osoby mogą być potencjalnymi klientami (filtrowanie leadów)

Uczestnicy nauczą się analizować profile i identyfikować klientów z największym potencjałem.

Zarządzanie listami znalezionych leadów

Uczestnicy dowiedzą się, jak tworzyć i zarządzać listami kontaktów, by efektywnie prowadzić follow-up.

Moduł 5.

Nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami na LinkedIn

Opracowanie propozycji wartości przekazanej w pierwszym kontakcie

Uczestnicy nauczą się budować komunikaty, które jasno pokazują wartość oferty już w pierwszej wiadomości.

Opracowanie dobrych powodów do kontaktu

Szkolenie pomoże tworzyć preteksty do rozmowy, które naturalnie inicjują kontakt z klientem.

Zaproszenie do kontaktów klientów już pozyskanych (z bazy danych)

Szkolenie pokaże, jak utrzymywać relacje z obecnymi klientami na LinkedIn.

Zdobycie poleceń, referencji i recenzji od klientów

Uczestnicy nauczą się budować zaufanie poprzez rekomendacje i dowody społeczne.

Ćwiczenia pisania wiadomości inicjujących kontakt

Szkolenie w praktyczny sposób nauczy formułowania pierwszych wiadomości, które budzą zainteresowanie.

Opracowanie szablonów wiadomości inicjujących i podtrzymujących kontakt

Uczestnicy stworzą gotowe zestawy komunikatów dopasowanych do różnych sytuacji biznesowych.

Moduł 6.

Tworzenie i wykorzystanie contentu (treści)

Przetwarzanie istniejącego contentu (ze skryptów, blogów, wideo itp.)

Szkolenie pokaże, jak ponownie wykorzystywać posiadane materiały marketingowe w komunikacji LinkedIn.

Opracowanie angażujących tematów komunikacji

Uczestnicy nauczą się planować treści odpowiadające realnym potrzebom klientów.

Ćwiczenia recyklingowania contentu

Uczestnicy nauczą się efektywnie przetwarzać istniejące treści i ponownie je wykorzystywać w nowych formatach.

Szkolenie z podstawowych funkcji Canvy

Szkolenie wprowadzi w obsługę Canvy i pokaże, jak tworzyć proste materiały graficzne wspierające komunikację.

Moduł 7.

Opracowanie rutyn i schematów postępowania na LinkedIn

Rozplanowanie zbiorczego kalendarza publikacji zespołu

Uczestnicy opracują harmonogram komunikacji zespołowej, zwiększający spójność i regularność działań.

Ustalenie zasad cross-promocji między kontami zespołu a kontem firmowym

Szkolenie pokaże, jak budować synergię między aktywnościami indywidualnych profili a kontem marki.

Ustalenie miar i metryk ułatwiających monitorowanie celów

Uczestnicy nauczą się mierzyć efektywność działań i analizować wyniki sprzedaży online.

Połączenie marek osobistych handlowców z marką firmy

Szkolenie pokaże, jak integrować działania personal brandingowe z wizerunkiem organizacji.

Korzyści, które osiągniecie dzięki szkoleniu!



Oto realne korzyści, które możecie osiągnąć dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu, dopasowanym do Waszych potrzeb.



Zarządzanie relacjami biznesowymi

Dzięki szkoleniu uczestnicy nauczą się, jak skutecznie budować i podtrzymywać relacje z potencjalnymi klientami za pomocą LinkedIn. Poznają techniki, które pozwalają na personalizację komunikacji i budowanie długoterminowych relacji, które przekształcają się w wartościowe współpracy.



Optymalizacja profilu pod kątem sprzedaży

Szkolenie obejmie praktyczne wskazówki dotyczące optymalizacji profilu LinkedIn tak, aby działał jak skuteczna wizytówka sprzedażowa. Uczestnicy dowiedzą się, jak zaprezentować swoje umiejętności i osiągnięcia w sposób, który wzbudza zainteresowanie i zachęca do nawiązania kontaktu.



Budowanie społeczności wokół marki

Szkolenie pokaże, jak budować i angażować społeczność wokół swojego profilu i marki firmowej. Pracownicy poznają techniki, które pozwalają tworzyć grupy tematyczne i uczestniczyć w dyskusjach, co umacnia ich pozycję jako liderów opinii w danej branży.

Kontakt

Skontaktuj się ze mną, jeśli chcesz dowiedzieć się więcej

Marcelina Szydłowska

Psycholog biznesu



530 414 080



marcelina.szydłowska@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl