

# COLD CALLING 4.0

Praktyczny warsztat dla handlowców, którzy chcą skutecznie docierać do decydentów, prowadzić rozmowy bez ciśnienia i wyjść ze szkolenia nie tylko z notatkami, ale z umówionymi spotkaniami.



**14-15 LIPCA 2026**

# DLACZEGO COLD CALLING?

Cold calling nie jest reliktem przeszłości. To jeden z najlepszych kanałów wzrostu w sprzedaży. Dobrze zaprojektowany i wdrożony pozwala **zwiększyć liczbę wartościowych spotkań** oraz budować stabilniejszy lejek. I właśnie tego dotyczy ten warsztat: nie teorii, ale **kompletnego wdrożenia**, które zaczyna pracować na wyniki.

Warto postawić na cold calling ponieważ...

- **zmniejsza zależność** od coraz droższego i mniej przewidywalnego marketingu,
- pozwala zbudować bardziej aktywny, uporządkowany i **przewidywalny proces** pozyskiwania klientów,
- daje handlowcom **realny wpływ na wyniki** (oraz zarobki), zamiast uzależniać ich wyłącznie od leadów z zewnątrz.

# 1 na 10

...tylko tylu klientów B2B otrzymało w ostatnim roku telefon od handlowca w sprawie swojego biznesu (nie licząc telefonów od botów i z call center)

# COLD CALLING 4.0

Ten warsztat dostępny był dotąd wyłącznie w formule zamkniętej. Po raz pierwszy otwieramy go w **limitowanej formule otwartej**. Dlaczego warto wziąć udział i... szybko zarezerwować miejsce?



**Realne efekty w trakcie szkolenia.** Podczas warsztatów wykonywane są telefony do prawdziwych klientów. Otrzymujesz konkretną korzyść (umówione spotkanie) jeszcze zanim warsztat się skończy.



**Skuteczny model rozmowy z decydem.** Poznasz strukturę rozmowy, która pozwala przejść przez sekretariat, wzbudzić zainteresowanie i umówić spotkanie bez presji sprzedaży.



**Nowe narzędzia do codziennej pracy.** Poznasz praktyczny sposób prowadzenia rozmów pod kątem huntingu: wszystko, co potrzebne, aby wdrożyć metodę od razu po szkoleniu.



**Umiejętność budowania bazy decydentów.** Dowiesz się, jak znaleźć imię, nazwisko, numer i kontekst zakupowy. Bez kupowania baz, czy tracenia czasu na przypadkowe kontakty.

# O CZYM BĘDZIEMY MÓWIĆ

Poniżej znajdziesz główne punkty programu warsztatów Cold Calling 4.0.

**Rynek, który ucichł, i przewaga tych, którzy działają** – jak wykorzystać moment, w którym wielu sprzedawców czeka na leady, zamiast aktywnie szukać nowych szans.

**Cold calling 4.0 jako nowa struktura rozmowy telefonicznej** – która pomaga przejść przez sekretariat, zaciekawic decydenta w pierwszych sekundach i umówić spotkanie.

**Od kontaktu do konkretnego kroku** – jak prowadzić rozmowę, żeby ustalić potrzebę, osobę decyzyjną, termin i dalsze działania, zamiast kończyć na klasycznym „proszę wysłać ofertę”.

**System huntingu w codziennej pracy handlowca** – jak budować bazę decydentów, łączyć telefon z LinkedIn i prowadzić follow-up, który zwiększa szansę na spotkanie, a nie irytuje klienta.

## Live calling

Podczas warsztatów Dawid Didiuk dzwoni do realnych klientów uczestników. Uczestnicy także wykonują własne rozmowy. To natychmiastowa analiza rozmów (instant feedback).

EKSPERT I TWÓRCA WARSZTATU

# DAWID DIDIUK

## Przedsiębiorca i psycholog.

Współtworzy dwie firmy:

**GAMMĘ** (lider branży edukacyjnej) oraz **MOKOSH** (topowa marka kosmetyków naturalnych, dostępna na całym świecie).

Należy do grona najbardziej cenionych praktyków i mentorów sprzedaży.

**Zrealizował ponad 100 projektów wdrożeniowych z zakresu cold callingu.**

Nie opowiada o sprzedaży z dystansu: sam aktywnie pozyskuje klientów, testuje rozwiązania w praktyce i pracuje na realnych wyzwaniach biznesowych.

Jeden z topowych głosów sprzedażowo-przywódczych na polskim LinkedIn.



# CZEKAMY NA CIEBIE!

Jeśli chcesz dołączyć do grona liderów, którzy nie czekają na sprzedaż, tylko świadomie ją budują – **to jest moment na decyzję.**

Liczba miejsc jest ograniczona, dlatego warto zgłosić udział już teraz. A jeśli masz jakiegokolwiek pytania – zapraszamy do kontaktu!

Cena uczestnictwa:

**2300 zł** netto za osobę

**ZGŁOŚ UDZIAŁ »**



**KONTAKT**

**JUSTYNA BARYŁA-RYCHERT**

**505 273 483**

[justyna.baryla@projektgamma.pl](mailto:justyna.baryla@projektgamma.pl)