

# COLD CALLING 4.0

Limitowany warsztat wdrożeniowy dla liderów, którzy chcą mieć skuteczny i powtarzalny system generowania spotkań i szans sprzedażowych.



**21-22 MAJA 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?

**2 dni**

Warsztat stacjonarny. 7 modułów.  
Dzwonienie na żywo do Twoich klientów.  
Kompletna metodologia do wdrożenia.

**30 dni**

Wdrożenie ze wsparciem Eksperta oraz innych uczestników (grupa na WhatsApp)

**60 min**

Indywidualna konsultacja z Ekspertem.  
Praca na realnych wyzwaniach.

**1 dzień**

Follow-up wdrożeniowy online po miesiącu dla wszystkich uczestników.  
Analiza wdrożeń, wymiana doświadczeń.

**8 miejsc**

tylko tyle osób weźmie udział w warsztacie

# O CZYM BĘDZIEMY MÓWIĆ

Poniżej znajdziesz główne punkty programu warsztatów Cold Calling 4.0.

**Nowa rzeczywistość sprzedaży i rola cold callingu** – jak przejść z pasywnego modelu sprzedaży do aktywnego pozyskiwania klientów.

**Metodologia skutecznego cold callingu** – struktura rozmowy, budowanie wartości od pierwszych sekund i umawianie spotkań zamiast „sprzedawania przez telefon”.

**Projektowanie procesu cold callingu w firmie** – ustalenie etapów, standardów działania, KPI i dopasowanie procesu do organizacji.

**Wdrożenie zmiany w zespole sprzedaży** – jak przełamać opór handlowców, zbudować nawyk działania i zakomunikować zmianę w firmie.

## Live calling

Podczas warsztatów Dawid Didiuk dzwoni do realnych klientów uczestników. Uczestnicy także wykonują własne rozmowy podczas warsztatu. 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: **4999 zł netto**

**ZGŁOŚ UDZIAŁ »**

**KONTAKT**

**JUSTYNA BARYŁA-RYCHERT**

**505 273 483**

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