

BIZConnect.me

WSPARCIE SPRZEDAŻY PRZEZ **Linked** ® SOCIAL SELLING



O TRENERZE



Leszek Kozłowski – przedsiębiorca z doświadczeniem w budowaniu i zarządzaniu działami sprzedaży i rekrutacji. Ma za sobą kilkadziesiąt szkoleń, wdrożeń pracowników do działów HR, Sprzedaży i IT

Prawdopodobnie jedyna w Polsce osoba wyspecjalizowana w wykorzystaniu LinkedIn w sprzedaży, rekrutacji, pozyskiwaniu inwestorów oraz działaniach PR-owych.

Osiągnięcie: osoby nie związane wcześniej ze sprzedażą i rekrutacją stawały się specjalistami w tych dziedzinach.

Każdego dnia od 2008 roku aktywnie wykorzystuje LinkedIn w biznesie.

Leszek jest również doświadczonym networkerem. Budową sieci kontaktów (zarówno offline jak i online), czyli pozyskiwaniem kontaktów zajmuję się od lat. Na dzień dzisiejszy, wraz ze swoim zespołem, posiada ponad 50 000 kontaktów w serwisie LinkedIn.

Jako inżynier specjalizuje się w automatyzacji. Wykorzystuje ją przede wszystkim w marketingu i sprzedaży dostosowując istniejące na rynku narzędzia do swoich potrzeb oraz tworząc własne.

[l.kozlowski @ BIZConnect.me](mailto:l.kozlowski@BIZConnect.me)

OPINIE

- *It is my pleasure to recommend Leszek Kozłowski has cooperated with Content Solutions as a mentor of contacts building on LinkedIn. Leszek interacts very well, is patient and has a positive attitude towards workshop. His training included not only mentoring, but also personal support and care. He is extremely dedicated to his work. He is able to work efficiently with a group of people, thanks to his amiability and reliable nature. Cooperating with Leszek would be a tremendous asset for every company which needs help with LinkedIn. **Katarzyna S. COO ContentSolutions.pl***
- *Bardzo dobre konsultacje. Widać, że Leszek zjadł zęby żeby rozpracować LinkedIn, i rzeczywiście potrafi wyjaśnić sedno sprawy. Duże gratulacje za poziom wiedzy. Polecam. **Paweł K. CMO TimeCamp***
- *Leszek Kozłowski jest godnym polecenia specjalistą w zakresie budowania sieci kontaktów biznesowych, relacji biznesowych i mediów społecznościowych. Duża wartość przekazanej wiedzy i możliwość zastosowania jej w praktyce od razu. **Marcin P. CEO w Wool Cottage LTD***
- *Ostatnio miałam przyjemność uczestniczyć w szkoleniu organizowanym przez Pana Leszka i muszę powiedzieć, że zdecydowanie przekroczyło moje oczekiwania. Bardzo ciekawe przedstawienie omawianego zagadnienia. Polecam! **Anna M. z Tax Angels Group Limited***
- *Miałem okazję uczestniczyć w jednym z Webinarów organizowanych przez Leszka i polecam dużo wiedzy merytorycznej i ciekawe wsparcie IT. Myślę że bardzo wartościowe dla planujących ambitne zadania networkingowe. **Łukasz H. Board Member w Respect sp. z o.o.***
- *(...) DZIĘKUJĘ bardzo. I polecam Leszka . Widać zna odpowiedzi na pytania, na które nie znają odpowiedzi nawet już sami konsultanci z LinkedIn **Tytus R. Prezes Zarządu w AGROPOLAND group***
- *Dzięki Leszkowi dowiedziałam się jaki potencjał ma LinkedIn. W konkretny i jasny sposób przekazał przydatną wiedzę z, której można korzystać w szybki i wygodny sposób. Kreatywny, poukładany i rzeczowy. Polecam. **Nadia K. Sales Director w CONNECT***

Aktualna lista pełnych opinii wraz z nazwiskami dostępna jest na <https://pl.linkedin.com/in/leszekkozowski>

[i.kozlowski @ BIZConnect.me](mailto:i.kozlowski@BIZConnect.me)

DLACZEGO LinkedIn* ?

- Powszechny „klimat” i atmosfera sprzedaży (każdy coś sprzedaje) – zazwyczaj siebie jako pracownika, ale również produkty, usługi swojej firmy
- 414 mln profesjonalistów – ilość użytkowników mniejsza niż na Facebooku, ale za to głównie grupa docelowa dla sprzedaży B2B
- 35% użytkowników wchodzi na LinkedIn codziennie
- Ponad 25 mln profili jest oglądanych codziennie – profile nie pozostają „martwymi” stronami. Łatwo jest pozyskać ruch na naszej „stronie”
- 1 na 3 profesjonalistów na świecie ma profil na LinkedIn

<http://wersm.com/top-linkedin-facts-and-stats-infographic/>

I.kozlowski @ BIZConnect.me

PEŁNA PROPOZYCJA SZKOLEŃ

- 1. [ELC1] Wykorzystanie serwisu LinkedIn przy pozyskiwaniu klientów biznesowych**
- 2. [ELC2] Warsztat Wykorzystanie Serwisu LinkedIn Do Pozyskiwania Klientów Biznesowych**
- 3. [EMS1] Jak Wykorzystać Serwis LinkedIn W Sprzedaży I Marketingu Firmy**
- 4. [HR1] LinkedIn w pozyskiwaniu specjalistów IT. (zapytaj o ofertę)**
- 5. [CLC1] Kompleksowy system sprzedażowy B2B przez Social Media - LinkedIn, Facebook, webinaria, serwisy pytań (zapytaj o ofertę)**

PROPOZYCJA SZKOLENIA

[ELC1] WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN DO
POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

[ELC1] WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN DO POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Poziom szkolenia	Ekspertskie
Kod	Training ELC1
Czas trwania	5h + 2 przerwy
Wymagany poziom	Podstawowa umiejętność korzystania z LinkedIn
Opis i cel	<p>Podczas szkolenia uczestnicy nabędą wiedzę niezbędną do pozyskiwania klienta przez LinkedIn, badaniu ośrodka decyzyjnego oraz wyszukiwania i zdobywania bezpośrednich kontaktów do osób decyzyjnych w firmach potencjalnych klientów. Drugim celem szkolenia jest pokazanie metod pozwalających zwiększyć skuteczność działań sprzedażowych przez budowę wizerunku eksperta. Wizerunek eksperta w danej dziedzinie przyciąga potencjalnych klientów i pozwala na generowanie samodzielnych zapytań od klientów (inbound). W przypadku sprzedaży aktywnej (outbound) zwiększa wiarygodność i pomaga pozytywnie zamknąć.</p>

[ELC1] WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN PRZY POZYSKIWANIU KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Plan szkolenia

1. Wprowadzenie
2. Dlaczego LinkedIn?
3. Kontakty na LinkedIn
 1. Po co mi sieć kontaktów na LinkedIn?
 2. Jaki jest charakter zaproszenia do kontaktów na LinkedIn?
 3. Oficjalna i rzeczywista polityka zaproszeń.
 4. Metody i proces budowania sieci kontaktów.
 5. Zapraszanie indywidualne vs masowe.
4. Rozpoznanie ośrodka decyzyjnego i wyszukiwanie właściwych kontaktów
 1. Podstawy korzystania z wyszukiwarki
 2. Wyszukiwanie relacyjne jako skuteczna metoda na rozpoznania
 3. Korzystanie z operatorów logicznych
 4. Precyzyjne wyszukiwanie przy pomocy pól w wersji zaawansowanej
5. Nawiązywanie kontaktów biznesowych przez LinkedIn
 1. Treści zaproszeń
 2. Pierwszy kontakt
 3. Budowanie relacji

[ELC1] WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN PRZY POZYSKIWIANIU KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Plan szkolenia

6. Profil osobisty
 1. 3 najważniejsze (sprzedażowo) elementy
 2. Zwiększanie wiarygodności profilu
 3. Opis kariery i osiągnięć
 4. Metody promocji profilu osobistego
7. Wizerunek eksperta na LinkedIn jako metoda budowania zaufania u potencjalnego Klienta
 1. „Ekspert” – fakty i mity
 2. Jak zostać „ekspertem” – proponowane kroki
 3. Metody budowania wizerunku eksperta przez LinkedIn
 1. Rola podsumowania zawodowego
 2. Tworzenie i promocja artykułów
 3. Zwiększenie wiarygodności posiadanych kompetencji
 4. Rekomendacje
 5. Growth hacking w artykułach.
8. Toolbox – narzędzia z których korzystam
9. Podsumowanie

PROPOZYCJA WARSZTATU

[ELC2] WARSZTAT WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN
DO POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

IELC2] WARSZTAT WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN DO POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Poziom szkolenia	Ekspertskie
Kod	Training ELC2
Czas trwania	5h + 2 przerwy
Wymagany poziom	Podstawowa umiejętność korzystania z LinkedIn, założony profil
Opis i cel	<p>Podczas warsztatu uczestnicy poznają 5 podstawowych narzędzi niezbędnych do prowadzenia aktywnych i pasywnych działań sprzedażowych w serwisie LinkedIn. Zostaną również przedstawione przypadki użycia serwisu LinkedIn w biznesie i odpowiadające im narzędzia (m.in. Generowanie leadów, budowa wizerunku eksperta i pozyskiwanie kontaktów).</p> <p>Uczestnicy podczas warsztatu mogą wykonać i wdrożyć pierwszych 5 kroków oraz przygotować się do wdrożenia następnych. Będą mieli okazję nabyć umiejętności potrzebne do namierzenia osób z ośrodka decyzyjnego i poznać niestandardowe, kreatywne metody pracy z LinkedIn.</p>

[ELC2] WARSZTAT WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN DO POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Plan szkolenia

1. Wprowadzenie
2. Dlaczego LinkedIn?
3. 4 przypadki wykorzystania LinkedIn
4. 5 głównych narzędzi Social-Sellingu
5. Kontakty na LinkedIn
 1. Po co mi sieć kontaktów na LinkedIn?
 2. Jaki jest charakter zaproszenia do kontaktów na LinkedIn?
 3. Oficjalna i rzeczywista polityka zaproszeń.
 4. Metody i proces budowania sieci kontaktów.
 5. Zapraszanie indywidualne vs masowe.
6. Rozpoznanie ośrodka decyzyjnego i wyszukiwanie właściwych kontaktów
 1. Podstawy korzystania z wyszukiwarki
 2. Wyszukiwanie relacyjne jako skuteczna metoda na rozpoznania
 3. Korzystanie z operatorów logicznych
 4. Precyzyjne wyszukiwanie przy pomocy pól w wersji zaawansowanej

[IELC2] WARSZTAT WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN DO POZYSKIWANIA KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Plan szkolenia

7. Nawiązywanie kontaktów biznesowych przez LinkedIn
 1. Treści zaproszeń
 2. Pierwszy kontakt
 3. Budowanie relacji
8. Wizerunek eksperta i profil osobisty
 1. 3 najważniejsze (sprzedażowo) elementy
 2. Zwiększanie wiarygodności profilu
 3. Opis kariery i osiągnięć
 4. Potwierdzenia umiejętności
9. Content marketing jako narzędzie budowy wizerunku eksperta i przyciągania klientów
 1. Co daje content – praktyczne przykłady
 2. Jak pisać ciekawe treści
 3. Growth hacking w CM na LinkedIn
10. IntroMail jako metoda przyjaznego budowania relacji i przyspieszenia generowania leadów
11. Toolbox – narzędzia z których korzystam
12. Podsumowanie

PROPOZYCJA SZKOLENIA

[EMS1] JAK WYKORZYSTAĆ SERWIS LINKEDIN W
SPRZEDAŻY I MARKETINGU FIRMY

[EMS1] JAK WYKORZYSTAĆ SERWIS LINKEDIN W SPRZEDAŻY I MARKETINGU FIRMY

Poziom szkolenia	Eksperckie
Kod	Training EMS1
Czas trwania	2h + 1 przerwa
Wymagany poziom	Podstawowa umiejętność korzystania z LinkedIn
Opis i cel	<p>Celem szkolenia jest wprowadzenie pracowników sprzedaży w temat wykorzystani LinkedIn w sprzedaży i rekrutacji.</p> <p>Uczestnicy szkolenia poznają zalety wykorzystania LinkedIn oraz zdobędą wiedzę jak wykorzystać serwis LinkedIn do przejścia przez poszczególne etapy sprzedaży - począwszy od budowania wizerunku, przez zdobycie kontaktów i nawiązywanie relacji po ofertowanie i zamknięcie sprzedaży.</p>

IEMS1) JAK WYKORZYSTAĆ SERWIS LINKEDIN W SPRZEDAŻY I MARKETINGU FIRMY

Plan szkolenia

1. Wprowadzenie
2. Po co LinkedIn sprzedawcy i marketerowi?
3. Zdobywanie adresów email i telefonów do grupy docelowej
 1. Charakter kontaktów na LinkedIn
 2. Skuteczne docieranie do grupy docelowej przez wyszukiwarke
 3. Budowanie sieci
4. Naturalne generowanie leadów przez budowę wizerunku eksperta
 1. Jak powinien wyglądać profil osobisty LinkedIn?
 2. Co jest ważne na profilu firmowym?
 3. Content marketing
 1. Dlaczego warto?
 2. Co należy publikować?
 3. Gdzie powinny znaleźć się publikacje?

[EMS1] WYKORZYSTANIE SERWISU LINKEDIN PRZY POZYSKIWIANIU KLIENTÓW BIZNESOWYCH

Plan szkolenia

5. Ocieplanie kontaktów
6. Budowanie relacji z potencjalnymi klientami
 1. Od czego zacząć?
 2. Czym jest i jak napisać dobry pitch?
 3. Jak skutecznie rozpocząć relacje przez RB-maile
 4. Follow-upy
7. Badanie potrzeb i inicjalizacja sprzedaży przez RB-maile
8. Metody i narzędzia wspomagające zamknięcie sprzedaży.
9. Podsumowanie

Usługa	opis	Parametry	Cena
Consulting Services	Indywidualne doradztwo w zakresie sprzedażowego i PR-owego wykorzystania serwisu LinkedIn w działalności firmy	1h konsultacji	350 zł / h
Training ELC2	całodniowe szkolenie + warsztat "Wykorzystanie serwisu LinkedIn do pozyskiwania klientów biznesowych" - dla małej grupy	5h + 2 przerwy warsztat zamknięty dla grupy 3-10	5000 zł / dzień 4000 zł / dzień
Training ELC1	całodniowe szkolenie "Wykorzystanie serwisu LinkedIn do pozyskiwania klientów biznesowych" - dla większej grupy	5h + 2 przerwy szkolenie zamknięte 11-25 osób	6000 zł / dzień 4500 zł / dzień
Training EMS1	półdniowe szkolenie dla początkujących "Jak wykorzystać serwis LinkedIn w sprzedaży i marketingu firmy"	2h + 1 przerwa Szkolenie otwarte dla grupy 6-50 osób	4000 zł / dzień 3000 zł / dzień
Maintenance	Kontrola postępów wdrożenia działań przedstawionych w ramach szkolenia MIA1 oraz wsparcie / udzielanie porad.	ryczałt 2h miesięcznie min. sesja 15 min	495 zł / miesiąc
Arrival & accomodation	Zryczałtowane koszty dojazdu i zakwaterowania trenera w dużych miastach w Europie.	+500 zł / dzień szkoleniowy	

Podane ceny są kwotami netto – bez podatku VAT.
przedpłata 50%, do 7 dni po ustaleniu terminu, pozostałe 50% w ciągu 14 dni od szkolenia.

Rabat 10% w przypadku płatności 100% z góry.
Oferta ważna 14 dni od jej wystania

KONTAKT

- TEL. WWW.BIZCONNECT.ME/PHONE.HTML
- EMAIL I.kozlowski@bizconnect.me
- LINKEDIN <https://pl.linkedin.com/in/leszekkozlowski>