



SZKOLENIE ONLINE: Jak współpracować z biznesem w NGO

2026-02-19

Zapraszamy na praktyczne szkolenie dla przedstawicieli NGO, którzy chcą skuteczniej docierać do biznesu i budować partnerskie, długofalowe relacje - zamiast wysyłać wiadomości „w ciemno” i czekać bez odpowiedzi.

Podczas spotkania poznasz perspektywę firm: jak myślą, czego szukają i dlaczego sposób komunikacji NGO ma kluczowe znaczenie.

Poznasz, jak firmy myślą o współpracy i czego oczekują, a następnie przejdiesz przez cały proces kontaktu krok po kroku: od wyboru firm i dotarcia do osób decyzyjnych, przez przygotowanie pierwszej wiadomości i rozmowy, aż po follow-up i działania w sytuacji braku odpowiedzi.

To praktyczny warsztat dla przedstawicieli NGO, którzy chcą uporządkować działania wobec biznesu i przestać działać „na chybił-trafił”.

Dla kogo? Dla osób z organizacji pozarządowych, które:

- próbowały pisać do firm, ale nie dostawały odpowiedzi,
- nie wiedzą, jak przedstawiać NGO tak, by zainteresować partnera,
- czują, że mają wartość – ale nie potrafią jej pokazać językiem biznesu,
- chcą budować długofalowe, partnerskie relacje z firmami.

Co zyskasz?

- zrozumiesz, jak myśli biznes i dlaczego to kluczowe dla skuteczności,
- nauczysz się prowadzić rozmowy z firmami jak proces, a nie przypadek,
- będziesz wiedzieć, jak docierać do właściwych osób i unikać błędów.
- zaczniesz budować swoją pewność w kontaktach 1:1 i online.
- zaczniesz budować partnerskie relacje – nie tylko prosić o wsparcie.

Dowiesz się [m.in.](#):

- jak znaleźć firmy potencjalnie zainteresowane współpracą,
- jak dotrzeć do właściwych osób decyzyjnych,
- jak pisać wiadomości, które nie wpadają do kosza,
- jak mówić o swojej organizacji w sposób, który angażuje,
- jak budować relacje – od pierwszego kontaktu po follow-up.
- jak działać, gdy odpowiedzi nie ma (jeszcze).

Kiedy? 10.03.2026 godz. 15:30

Gdzie? Szkolenie online



**Magiczny
Kraków**

Formularz zapisu: <https://tinyurl.com/4njb2hzy>

Przemysław Stanisław - współzałożyciel Social Movers Hub, założyciel NorthStar Consulting Group & Prezes Fundacji Hearty.

Przemek posiada dwudziestoletnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu. Spędził pięć lat pracując w sprzedaży bezpośredniej dla korporacji w USA. Szkolił i zarządzał setkami sprzedawców i marketerów w USA, Polsce, Słowacji, Węgrzech, Ukrainie, Krajach Bałtyckich, Francji, Wielkiej Brytanii itp. Współzałożyciel licznych firm i marek działających na rynku europejskim, pomagających podnosić efektywność sprzedaży i marketingu oraz skalowaniu biznesu za granicę.

Pracował z wieloma firmami od najmniejszych, jednoosobowych startupów, poprzez Polskie duże organizacje jak PKP czy Dotpay do ogromnych korporacji jak Deutsche Telekom, Cisco, Google, Lionbridge itp.

Od 7 lat wspiera także organizacje pozarządowe w budowaniu ich skuteczności zarządczej, budowania skali działania i nawiązywania współprac z biznesem. Odpowiada za sukces pozyskania licznych partnerstw biznesowych Fundacji Hearty, w której pełni rolę Prezesa.