

Lekcja 6 – Making a Great First Impression Online

Jak zrobić dobre pierwsze wrażenie w kontakcie online

Transkrypcja tekstu

The first message or video call with a client is very important.

In English-speaking countries, people expect you to be confident, friendly and clear – even if it's your first contact. A good first impression helps build trust from the start.

Pierwsza wiadomość lub rozmowa wideo z klientem jest bardzo ważna.

W krajach anglojęzycznych ludzie oczekują, że będziesz pewna siebie, przyjazna i konkretna – nawet jeśli to pierwszy kontakt. Dobre pierwsze wrażenie pomaga od razu zbudować zaufanie.

When you introduce yourself in a message, don't write long texts. Use first names, avoid formal phrases like "Dear Sir or Madam," and get straight to the point. Say who you are, what you do, and how you can help – in just a few lines.

For example, you can write:

"Hi Anna, I saw your post and I'd love to support you. I'm a Polish VA with experience in admin and tech. Can I reach out with a few ideas?"

Kiedy przedstawiasz się w wiadomości, nie pisz długiego tekstu. Używaj imion, unikaj formalnych zwrotów typu „Szanowni Państwo” i przechodź od razu do rzeczy. Powiedz, kim jesteś, czym się zajmujesz i jak możesz pomóc – w kilku prostych zdaniach.

Na przykład możesz napisać:

„Cześć Anno, widziałam Twój post i chętnie Cię wesprę. Jestem polską WA z doświadczeniem w zadaniach administracyjnych i technicznych. Czy mogę się odezwać z kilkoma pomysłami?”

This kind of message is polite and professional. It shows that you respect the client's time and know how to communicate clearly.

During a video call, people often start with a smile or a short comment to break the ice – like “I like your background” or “It’s great to connect across time zones.”

These small things help make the conversation more relaxed and natural.

In English-speaking countries, this style is normal – even in business. You don’t need to sound perfect. Just be kind, clear, and ready to help. That’s how you make a great first impression.

Taka wiadomość jest uprzejma i profesjonalna. Pokazuje, że szanujesz czas klienta i potrafisz jasno się komunikować.

Podczas rozmowy wideo ludzie często zaczynają od uśmiechu lub krótkiego komentarza, żeby przełamać lody – na przykład: „Podoba mi się Twoje tło” albo „Miło się połączyć mimo różnych stref czasowych.”

Takie drobiazgi sprawiają, że rozmowa staje się bardziej swobodna i naturalna.

W krajach anglojęzycznych taki styl jest czymś normalnym – nawet w biznesie. Nie musisz brzmieć idealnie. Wystarczy być miłą, klarowną i gotową do pomocy. Tak właśnie robi się dobre pierwsze wrażenie.

5 słówek do zapamiętania

introduce – przedstawić się

I always introduce myself in the first message.

Zawsze przedstawiam się w pierwszej wiadomości.

confident – pewna siebie

She sounded confident and clear in her email.

Brzmiała pewnie i jasno w swoim mailu.

warm tone – ciepły, przyjazny ton

A warm tone helps build connection.

Ciepły ton pomaga budować relację.

first impression – pierwsze wrażenie

A strong first impression makes you stand out.

Dobre pierwsze wrażenie sprawia, że się wyróżniasz.

reach out – skontaktować się, odezwać się do kogoś

I'd love to reach out and see how I can support your business.

Chciałabym się odezwać i zobaczyć, jak mogę wesprzeć Twój biznes.

Twoja kolej!

Przetłumacz na angielski te zdania z nowo poznanymi wyrazami:

Zawsze przedstawiam się w pierwszym mailu.

.....
.....

Pewna siebie wiadomość pomaga budować zaufanie.

.....
.....

Klienci wolą ciepły ton, a nie długie formalne zwroty.

.....
.....

Staram się zrobić dobre pierwsze wrażenie moją wiadomością.

.....
.....

Możesz się zawsze odezwać, jeśli masz pytania o moje usługi.

.....
.....

Tłumaczenie:

I always introduce myself in the first email.

A confident message helps build trust.

Clients prefer a warm tone, not long formal words.

I try to make a good first impression with my message.

You can always reach out if you have questions about my services.

Jeden idiom do zapamiętania!

Do lekcji o pierwszym kontakcie z klientem i robieniu dobrego wrażenia online świetnie pasuje idiom:

"break the ice",

czyli polskie przełamać lody.

Przykład w zdaniu:

You can ask a light question to break the ice during a video call – for example, "How's the weather on your side?"

Możesz zadać lekkie pytanie, żeby przełamać lody podczas rozmowy wideo – na przykład: „Jak tam pogoda u Ciebie?”

Lubię zadać proste pytanie, żeby przełamać lody podczas pierwszego spotkania online.

.....

Krótką wiadomość z uśmiechem może pomóc przełamać lody z nowymi klientami.

.....

Podzielenie się czymś osobistym na początku spotkania może przełamać lody i sprawić, że ludzie poczują się swobodniej.

.....

Tłumaczenie:

I like to ask a simple question to break the ice during the first video call.

A short message with a smile can help break the ice with new clients.

Sharing something personal at the start of a meeting can break the ice and make people feel more comfortable.