



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Narzędzia AI w pracy handlowca

Numer usługi 2024/05/02/5061/2140268

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

2 201,70 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

183,48 PLN brutto/h

149,17 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie polecamy dla wszystkich osób zainteresowanych wprowadzeniem praktycznych zagadnień wykorzystania sztucznej inteligencji w rozwoju swojej firmy
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie handlowców w umiejętności wykorzystywania narzędzi AI w celu zwiększenia efektywności sprzedaży, poprawy relacji z klientami oraz optymalizacji procesów sprzedażowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność wykorzystania narzędzi AI do analizy danych klientów i trendów rynkowych	wykorzystuje narzędzia AI do analizy danych klientów i trendów rynkowych	Wywiad swobodny
poprawa personalizacji komunikacji z klientem	poprawa z klientem	Wywiad swobodny
Automatyzacja rutynowych zadań, co pozwala skupić się na zadaniach o wyższej wartości	usprawnienie codziennej pracy	Wywiad swobodny
Poprawa efektywności strategii sprzedażowych poprzez precyzyjne prognozowanie	zwiększenie przychodów ze sprzedaży	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MODUŁ I. WPROWADZENIE DO AI W SPRZEDAŻY

Cel: Zrozumienie podstaw AI i jej zastosowań w sprzedaży

1. Teoria: Wprowadzenie do AI, omówienie głównych terminów i technologii
2. Praktyka: Analiza studiów przypadków wykorzystania AI w sprzedaży
3. Ćwiczenie: Dyskusja grupowa na temat możliwości zastosowania AI w swojej codziennej pracy

MODUŁ II. NARZĘDZIA AI DO ANALIZY DANYCH KLIENTÓW

Cel: Nauczenie się wykorzystywania narzędzi

1. Teoria: Omówienie podstawowych narzędzi wykorzystywanych przez handlowców
2. Praktyka: Praktyczne ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi

3. Ćwiczenie: Opracowanie strategii komunikacji z wykorzystaniem poznanych narzędzi

MODUŁ III. PERSONALIZACJA KOMUNIKACJI Z WYKORZYSTANIEM AI

Cel: Wykorzystanie narzędzi AI do tworzenia spersonalizowanych komunikatów

1. Teoria: Wprowadzenie do narzędzi NLP (Natural Language Processing) i ich zastosowanie w personalizacji komunikacji
2. Praktyka: Stosowanie narzędzi NLP do tworzenia spersonalizowanych wiadomości
3. Ćwiczenie: Przygotowanie szeregu spersonalizowanych wiadomości e-mail z wykorzystaniem narzędzia do automatyzacji

MODUŁ IV. AUTOMATYZACJA I OPTYMALIZACJA PROCESÓW SPRZEDAŻOWYCH

Cel: Zrozumienie i zastosowanie narzędzi AI do automatyzacji rutynowych zadań

1. Teoria: Przegląd narzędzi do automatyzacji wybranych elementów procesu sprzedaży
2. Praktyka: automatyzacja procesów sprzedażowych
3. Ćwiczenie: Projektowanie i implementacja automatycznego scenariusza sprzedaży

MODUŁ V. PROGNOZOWANIE I PLANOWANIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM AI

Cel: Nauka wykorzystania narzędzi AI do precyzyjnego prognozowania sprzedaży i planowania działań

1. Teoria: Omówienie algorytmów prognostycznych i ich zastosowanie w sprzedaży
2. Praktyka: Użycie narzędzi prognozujących do analizy trendów sprzedaży i planowania działań
3. Ćwiczenie: Opracowanie planu sprzedaży na kolejny kwartał z wykorzystaniem narzędzi do prognozowania

PODSUMOWANIE I DYSKUSJA

Na koniec szkolenia uczestnicy będą mieli możliwość podzielenia się doświadczeniami i najlepszymi praktykami z wykorzystania narzędzi AI w ich codziennej pracy. Ponadto, będą mogli przedyskutować wyzwania i potencjalne rozwiązania związane z integracją AI w ich procesach sprzedażowych.

Przez całe szkolenie uczestnicy będą mieli okazję na praktyczne wykorzystanie wymienionych narzędzi, co pozwoli im lepiej zrozumieć ich możliwości i nauczyć się, jak mogą one wspierać ich codzienną pracę w dziale sprzedaży.

Metody wykorzystywane podczas szkolenia:

- Zadania indywidualne
- Dyskusja moderowana
- Ćwiczenia zespołowe
- Wnioski zespołowe
- Mini wykład trenera
- Wspólna analiza i omówienie wniosków

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/szkolenie-on-line-narzedzia-AI-w-pracy-handlowca-2024-11-25-on-line.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 SZKOLENIE ON-LINE: Narzędzia AI w pracy handlowca	Wojciech Szewczykowski	25-11-2024	09:00	15:00	06:00
2 z 2 SZKOLENIE ON-LINE: Narzędzia AI w pracy handlowca	Wojciech Szewczykowski	26-11-2024	09:00	15:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 201,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	183,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Szewczykowski

Trener, konsultant, negocjator. Biznesowy praktyk. Specjalista Grafiki AI, Prompt Engineer AI i Copywriter VIP. Były dyrektor i członek zarządu. Posiada praktyczne doświadczenia w sprzedaży oraz 8 letnie doświadczenie menedżerskie na stanowiskach kierowniczych.

W swoim bogatym życiu zawodowym organizował przedstawicielstwa handlowe firm HAFT SA. i WELTOM SA. w Paryżu i Moskwie. W ramach prowadzonej przez siebie działalności, organziował od podstaw firmę o zasięgu międzynarodowym a potem z powodzeniem sprzedawał produkowane we własnej firmie tzw „pets funeral products” na wymagające rynki UK i USA. Prowadził mediacje pomiędzy firmami Leo Burnett a spółką Orange. W ramach swojej praktyki coachingowej prowadził indywidualny coaching dla dyrektorów w firmie Orlen SA. Wspierał rozwój firm handlowych napotyujących na drodze do rozwoju bariery wzrostu min Maxima Fides, Automobile Expert, Megachemie. W ramach działań o zasięgu międzynarodowym, wspierał i pomagał w organizacji przedstawicielstw na rynkach wschodnich /Ukraina i Rosja/ takim firmom jak eService, Lukas Bank, Tines. W działaniach ukierunkowanych na poprawę efektywności podejmowanych działań handlowych realizował min.: coaching in the job z grupą ok. 50 handlowców Scania Polska oraz coaching in the job z grupą ok 20 handlowców w firmie Platinum Oil

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypy, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

1 godz. szkoleniowa = 45 min.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Udział w szkoleniu odbywa się za pośrednictwem komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu lub telewizora połączonego z Internetem
- Przeglądarka internetowa: Google Chrome (wskazana), Mozilla Firefox
- Stałe łącze internetowe o prędkości minimum 1,5 Mb
- Każdy z uczestników posiada włączoną kamerę oraz mikrofon. Dodatkowo (z uwagi na pogłos) używamy słuchawek.
- Materiały do pobrania zamieszczane są w formie PDF, Word, Power Point
- Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line ważny jest do czasu zakończenia szkolenia.

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452