



AVENHANSEN Sp. z o.o.



## Narzędzia AI w pracy handlowca

Numer usługi 2024/05/02/5061/2140271

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 19.08.2024 do 20.08.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

193,73 PLN brutto/h

157,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie polecamy dla wszystkich osób zainteresowanych wprowadzeniem praktycznych zagadnień wykorzystania sztucznej inteligencji w rozwoju swojej firmy
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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/narzedzia-AI-w-pracy-handlowca-2024-08-19-krakow.html>

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Narzędzia AI w pracy handlowca	Wojciech Szewczykowski	19-08-2024	10:00	17:00	07:00
<b>2 z 2</b> Narzędzia AI w pracy handlowca	Wojciech Szewczykowski	20-08-2024	09:00	16:00	07:00

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,50 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 napotyających 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.

## Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel\*\*\*\*\* Radisson Blu

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Katarzyna Szypowska**

**E-mail** [kszypowska@avenhansen.pl](mailto:kszypowska@avenhansen.pl)

**Telefon** (+48) 515 212 452