



Kurs: Zastosowanie Sztucznej Inteligencji w sprzedaży (personalizacja, analiza danych i automatyzacja)

Numer usługi 2024/06/19/15618/2189241

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

SNH Magdalena
Kaźmierczak -
Polowczyk



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 12.08.2024 do 19.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, sprzedawcy, doradcy klienta oraz inni pracownicy działu sprzedaży odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów, którzy posiadają podstawową wiedzę i minimum 3-miesięczne doświadczenie w zakresie działań sprzedażowych w przedsiębiorstwie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	38
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pn. „Kurs: Zastosowanie Sztucznej Inteligencji w sprzedaży (personalizacja, analiza danych i automatyzacja)” przygotowuje do samodzielnego tworzenia spersonalizowanych ofert, analizowania danych oraz zautomatyzowania swoich działań z wykorzystaniem Sztucznej Inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania/ kampanie sprzedażowe wspierając się Sztuczną Inteligencją	Definiuje SI i jej znaczenie dla dziedziny sprzedaży	Test teoretyczny
	Wymienia kluczowe obszary, w których SI odgrywa istotną rolę	Test teoretyczny
Stosuje analizy danych oraz prognozuje trendy z wykorzystaniem SI	Omawia narzędzia i techniki wykorzystywane do analizy danych	Test teoretyczny
	Wyjaśnia jak SI może prognozować trendy sprzedażowe i identyfikować sentyment wobec produktów	Test teoretyczny
	Prezentuje modele produkcyjne oparte na SI służące do analizy zachowań klientów	Test teoretyczny
	Wymienia podstawowe koncepcje związane z automatyzacją procesów	Test teoretyczny
Automatyzuje procesy sprzedażowe z wykorzystaniem SI	Wyjaśnia jak SI wspiera automatyzację kampanii	Test teoretyczny
	Weryfikuje narzędzia i platformy wykorzystywane do automatyzacji kampanii sprzedażowych	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, wydany certyfikat zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, certyfikat potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, suplement do certyfikatu potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Moduł 1 Wprowadzenie do Sztucznej Inteligencji w sprzedaży oraz personalizacja i targetowanie z wykorzystaniem SI

1. Wprowadzenie. Test wiedzy.
2. Zrozumienie roli Sztucznej Inteligencji (SI) w kontekście działań sprzedażowych i ofertowych.
3. Jak SI rewolucjonizuje działania sprzedażowe?
4. Kluczowe obszary, w których SI odgrywa istotną rolę w strategiach marketingowych i sprzedażowych.
5. Personalizacja oferty dla klientów.
6. Targetowanie i segmentacja rynku.
7. Fundamenty Sztucznej Inteligencji.
8. Zapoznanie z podstawami SI istotnymi dla działań sprzedażowych.
9. Personalizacja - jak SI wspiera tworzenie spersonalizowanych kampanii sprzedażowych.
10. Przykłady personalizacji w różnych branżach.
11. Analiza sentymentu i przetwarzanie języka naturalnego - wykorzystanie SI do monitorowania opinii klientów.
12. Jak analiza sentymentu wpływa na strategię sprzedażową?
13. Praktyczne przykłady zastosowań SI w sprzedaży.
14. Studium przypadków: Jak firmy wykorzystały SI do poprawy swoich wyników sprzedażowych.
15. Demonstracja narzędzi - prezentacja działających aplikacji lub rozwiązań SI stosowanych w sprzedaży.

Moduł 2 Analizowanie danych i prognozowanie trendów

1. Wprowadzenie do analizy danych z wykorzystaniem SI.
2. Rola analizy danych w sprzedaży.
3. Wpływ SI na proces analizy danych.
4. Maszynowe uczenie się (Machine Learning) - zasady, rodzaje algorytmów.
5. Jak algorytmy uczące się mogą pomóc w sprzedaży?
6. Analiza danych - zbieranie, czyszczenie, analiza i interpretacja danych.
7. Jak zbierać dane sprzedażowe?
8. Proces czyszczenia danych.
9. Metody analizy i interpretacji danych w kontekście sprzedaży.
10. Algorytmy predykcyjne - jak działają i jak mogą być wykorzystane w prognozowaniu zachowań klientów.
11. Prognozowanie trendów i identyfikacja sentymentu.
12. Wyjaśnienie sposobów, w jakie SI może prognozować trendy rynkowe i identyfikować sentyment wobec produktów.
13. Zaprezentowanie uczestnikom metod analizy danych i prognozowania trendów za pomocą sztucznej inteligencji w kontekście działań sprzedażowych
14. Wykorzystanie SI do predykcji zachowań klientów.
15. Prezentacja modeli predykcyjnych opartych na SI służących do analizy zachowań klientów.
16. Przykłady wykorzystania SI do analizy danych i prognozowania trendów w sprzedaży.
17. Omówienie rezultatów i wniosków z tych studiów przypadków.

Moduł 3 Automatyzacja procesów sprzedażowych z wykorzystaniem Sztucznej Inteligencji

1. Wprowadzenie do automatyzacji procesów sprzedażowych.
2. Omówienie podstawowych koncepcji związanych z automatyzacją procesów w sprzedaży.
3. Przedstawienie korzyści wynikających z automatyzacji procesów.
4. Automatyzacja kampanii sprzedażowych.
5. Wyjaśnienie, jak SI może wspierać automatyzację kampanii e-mailowych, reklamowych i innych działań wspierających sprzedaż.
6. Przedstawienie narzędzi i platform wykorzystywanych do automatyzacji kampanii.
7. Rozwiązania SI w usprawnianiu procesów komunikacyjnych.
8. Omówienie sposobów wykorzystania SI do usprawnienia procesów komunikacyjnych z klientami.
9. Automatyczne odpowiedzi i chatbot w obsłudze klienta.
10. Prezentacja kilku studiów przypadków, gdzie SI została zastosowana do automatyzacji procesów sprzedażowych.
11. Integracja narzędzi SI z istniejącymi systemami sprzedażowymi.
12. Przyszłość SI w sprzedaży: prognozy rozwoju technologicznego.
13. Omówienie szans, wyzwań, możliwości oraz ograniczeń związanych z dalszym wykorzystaniem SI w sprzedaży.
14. Walidacja efektów kształcenia. Test.

Szkolenie prowadzone jest w godzinach dydaktycznych (1godzina = 45min.)

W trakcie szkolenia są przewidziane 3 przerwy po 15 minut (przewidziane między 9 a 9:15, 11 a 11:15, 14 a 14:15)

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym poprzez platformę ZOOM.US

Kurs przeprowadzany będzie w formie online, bez podziału na grupy. Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamerki jak i mikrofonu. Pytania można również zadawać za pomocą czatu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wprowadzenie. Test wiedzy. Zrozumienie roli (SI) w kontekście działań sprzedażowych i ofertowych. Jak SI rewolucjonizuje działania sprzedażowe? Rozmowa na żywo i współdzielenie ekranu	Iwona Mieczysłowska	12-08-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 19 Kluczowe obszary, w których SI odgrywa istotną rolę. Rozmowa na żywo i współdzielenie ekranu	Iwona Mieczysłowska	12-08-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 19 Fundamenty Sztucznej Inteligencji. Zapoznanie z podstawami SI istotnymi dla działań sprzedażowych. Personalizacja - jak SI wspiera tworzenie spersonalizowanych kampanii sprzedażowych.	Iwona Mieczysłowska	12-08-2024	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>4 z 19 Przykłady personalizacji w różnych branżach. Analiza sentymentu i przetwarzanie języka naturalnego. Jak analiza sentymentu wpływa na strategię sprzedażową?</p>	Iwona Mieczysłowska	12-08-2024	12:30	14:00	01:30
<p>5 z 19 Praktyczne przykłady zastosowań SI w sprzedaży. Studium przypadków: Jak firmy wykorzystały SI do poprawy swoich wyników sprzedażowych. Demonstracja narzędzi - prezentacja działających aplikacji</p>	Iwona Mieczysłowska	12-08-2024	14:00	15:30	01:30
<p>6 z 19 Wprowadzenie do analizy danych z wykorzystaniem SI. Rola analizy danych w sprzedaży. Wpływ SI na proces analizy danych. Maszynowe uczenie się (Machine Learning) - zasady, rodzaje algorytmów.</p>	Iwona Mieczysłowska	13-08-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>7 z 19 Jak algorytmy uczące się mogą pomóc w sprzedaży? Analiza danych - zbieranie, czyszczenie, analiza i interpretacja danych. Jak zbierać dane sprzedażowe? Proces czyszczenia danych.</p>	Iwona Mieczysłowska	13-08-2024	09:30	11:00	01:30
<p>8 z 19 Metody analizy i interpretacji danych. Algorytmy predykcyjne - jak działają i jak mogą być wykorzystane w prognozowaniu zachowań klientów. Prognozowanie trendów i identyfikacja sentymentu.</p>	Iwona Mieczysłowska	13-08-2024	11:00	12:30	01:30
<p>9 z 19 Wyjaśnienie sposobów, w jakie SI może prognozować trendy rynkowe i identyfikować sentyment. Zaprezentowanie uczestnikom metod analizy danych i prognozowania trendów.</p>	Iwona Mieczysłowska	13-08-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 19 Prezentacja modeli predykcyjnych opartych na SI służących do analizy zachowań klientów. Przykłady wykorzystania SI do analizy danych i prognozowania trendów w sprzedaży.	Iwona Mieczysława	13-08-2024	14:00	15:30	01:30
11 z 19 Wprowadzenie do automatyzacji procesów sprzedażowych.	Iwona Mieczysława	14-08-2024	08:00	09:30	01:30
12 z 19 Omówienie podstawowych koncepcji związanych z automatyzacją procesów w sprzedaży. Przedstawienie korzyści wynikających z automatyzacji procesów	Iwona Mieczysława	14-08-2024	09:30	11:00	01:30
13 z 19 Wyjaśnienie, jak SI może wspierać automatyzację kampanii e-mailowych, reklamowych i innych działań wspierających sprzedaż.	Iwona Mieczysława	14-08-2024	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>14 z 19</p> <p>Prezentacja narzędzi i platform wykorzystywanych do automatyzacji kampanii. Rozwiązania SI w usprawnianiu procesów komunikacyjnych.</p>	Iwona Mieczyska	14-08-2024	12:30	14:00	01:30
<p>15 z 19</p> <p>Omówienie sposobów wykorzystania SI do usprawnienia procesów komunikacyjnych z klientami. Automatyczne odpowiedzi i chatbot w obsłudze klienta.</p>	Iwona Mieczyska	14-08-2024	14:00	15:30	01:30
<p>16 z 19</p> <p>Prezentacja kilku studiów przypadków, gdzie SI została zastosowana do automatyzacji procesów sprzedażowych. Integracja narzędzi SI z istniejącymi systemami sprzedażowymi.</p>	Iwona Mieczyska	19-08-2024	08:00	09:30	01:30
<p>17 z 19</p> <p>Przyszłość SI w sprzedaży: prognozy rozwoju technologicznego.</p>	Iwona Mieczyska	19-08-2024	09:30	11:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Omówienie szans, wyzwań, możliwości oraz ograniczeń związanych z dalszym wykorzystaniem SI w sprzedaży.	Iwona Mieczysłńska	19-08-2024	11:00	13:15	02:15
19 z 19 Walidacja efektów kształcenia. Test.	-	19-08-2024	13:15	14:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Mieczysłńska

Iwona Mieczysłńska to specjalistka od nowych technologii, w tym sztucznej inteligencji, zarządzania, komunikacji społecznej i rozwoju osobistego. Doświadczony wykładowca na Wyższej Szkole Bezpieczeństwa od 01.09.2021, dzieli się wiedzą ze studentami oraz aktywnie uczestniczy w badaniach naukowych. Od 01.10.2021 do 30.04.2022 pełniła funkcję Kierownika Promocji rozwijała skuteczne metodyki działań promocyjnych, nawiązywała strategiczne relacje i koordynowała zadania wynikające z umów. Od 01.04.2022 do 30.09.2022 jako Kierownik Edukacji Ustawicznej, p. Iwona zarządzała rekrutacją, promocją i planami studiów podyplomowych. Następnie, od 01.10.2022 do 31.12.2023 w roli Kierownika Promocji i Kontaktów z Otoczeniem, angażowała się w rozwijanie promocji Wydziału Studiów Społecznych, prowadziła różnorodne kursy, szkolenia i warsztaty, a także analizuje trendy rynkowe. Od 04.04.2019 jest trenerką i coachem w Akademii

Rozwoju IM, kieruje zespołem trenerów, a jej szkolenia obejmują obszary takie jak marketing, nowe technologie (w tym sztuczna inteligencja), efektywność osobista, zarządzanie zmianą i kompetencje miękkie. W latach 2018-2023 prowadziła działalność społeczną była koordynatorem, animatorem w Centrum Inicjatyw Lokalnych w Piątkowie oraz Tutorem w Akademii Przyszłości - Stowarzyszenia Wiosna.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma w wiadomości e-mail skrypt szkoleniowy.

Warunki techniczne

- a) usługa będzie prowadzona za pośrednictwem platformy zoom.us
- b) minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, kamera wbudowana/na USB, mikrofon, słuchawki/ głośniki Processor and RAM requirements Minimum Processor Single Core 1Ghz or Higher RAM 2GB Recommended Dual Core 2Ghz or Higher (i3/i5/i7 or AMD equivalent) RAM 4GB Przewodowy lub bezprzewodowy (3G or 4G/LTE). Minimum bandwidth is 600kbps (up/down) and recommended is 1.5 Mbps
- c) minimalne wymagania dotyczące łącza sieciowego: minimum 70 kb/s downloadu
- d) niezbędne oprogramowanie: minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
- e) okres ważności linku do zakończenia szkolenia (wg harmonogramu)

Kontakt



Magdalena Kaźmierczak-Polowczyk

E-mail mmagdakazmierczak@gmail.com

Telefon (+48) 887 038 880