



Greenko Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Procesy sprzedażowe i lejki marketingowe wspomagane przez sztuczną inteligencję

Numer usługi 2024/07/25/7362/2236555

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 22.07.2025 do 29.07.2025

10 900,00 PLN brutto

10 900,00 PLN netto

302,78 PLN brutto/h

302,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele i oddelegowani pracownicy przedsiębiorstwa
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa rozwojowa ma na celu przygotowanie do efektywnego zarządzania działaniami marketingowymi oraz optymalizację procesów sprzedaży w organizacji. Uczestnik nabędzie umiejętność mapowania procesu sprzedaży i marketingu, co pozwoli na lepsze zrozumienie i optymalizację tych procesów. Ponadto Uczestnik nauczy się skutecznie badać potrzeby swoich klientów, co pozwoli na konkurencyjne dostosowanie swojej oferty do wymagań rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabędzie umiejętności w zakresie wykorzystania sztucznej inteligencji do optymalizacji procesów sprzedażowych, zrozumienia i projektowania lejków marketingowych wspomaganych przez AI, analizy danych w celu personalizacji ofert i kampanii marketingowych, a także automatyzacji zadań sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi AI.	Weryfikacja osiągnięcia efektów uczenia się obejmie: aktywny udział w interaktywnych warsztatach i dyskusjach, realizację case study związanych z implementacją AI w procesach sprzedażowych i marketingowych, udział w ćwiczeniach praktycznych z wykorzystania narzędzi AI, a także przygotowanie i prezentację projektu optymalizacji procesu sprzedażowego lub marketingowego z zastosowaniem sztucznej inteligencji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Mapowanie procesów w sprzedaży i marketingu
2. Branding w B2B - jak prezentuje się Twoja marka
3. Cele i nieustanna optymalizacja w sprzedaży
4. Fundamenty procesu sprzedaży
5. CRM - dlaczego się przydaje
6. Oferta handlowa - jak przekazać wartość samą ofertą
7. Spotkania sprzedażowe
8. CTA - zaprojektuj najlepsze dla swojego klienta
9. Badanie potrzeb - jak skutecznie rozpoznać sytuację swojego klienta
10. Zaplanuj Content marketing - TOFU
11. Mów i pisz tak, żeby chcieli więcej
12. Analityka w marketingu - jak rozpoznać co działa, a co nie?
13. 10 pomysłów na środek lejka marketingowego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do mapowania procesów w sprzedaży i marketingu	Artur Wołyń	22-07-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 18 Branding w B2B - jak prezentuje się Twoja marka	Artur Wołyń	22-07-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 18 Cele i nieustanna optymalizacja w sprzedaży	Artur Wołyń	22-07-2025	14:00	16:00	02:00
4 z 18 Fundamenty procesu sprzedaży	Artur Wołyń	23-07-2025	08:00	10:00	02:00
5 z 18 CRM - dlaczego się przydaje?	Artur Wołyń	23-07-2025	11:00	13:00	02:00
6 z 18 Oferta handlowa - jak przekazać wartość samą ofertą	Artur Wołyń	23-07-2025	14:00	16:00	02:00
7 z 18 Spotkania sprzedażowe	Artur Wołyń	24-07-2025	08:00	10:00	02:00
8 z 18 CTA - zaprojektuj najlepsze dla swojego klienta	Artur Wołyń	24-07-2025	11:00	13:00	02:00
9 z 18 Badanie potrzeb - jak skutecznie rozpoznać sytuację swojego klienta	Artur Wołyń	24-07-2025	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 18 Zaplanuj Content marketing - TOFU	Artur Wołyń	25-07-2025	08:00	10:00	02:00
11 z 18 Mów i pisz tak, żeby chcieli więcej	Artur Wołyń	25-07-2025	11:00	13:00	02:00
12 z 18 Analityka w marketingu - jak rozpoznać co działa, a co nie?	Artur Wołyń	25-07-2025	14:00	16:00	02:00
13 z 18 10 pomysłów na środek lejka marketingowego	Artur Wołyń	28-07-2025	08:00	10:00	02:00
14 z 18 Powtórka z poprzednich tematów / Sesja Q&A	Artur Wołyń	28-07-2025	11:00	13:00	02:00
15 z 18 Zakończenie kursu - omówienie najważniejszych punktów, wyznaczenie dalszych kroków	Artur Wołyń	28-07-2025	14:00	16:00	02:00
16 z 18 Warsztaty z całości szkolenia, konsultacje i podsumowanie	Artur Wołyń	29-07-2025	08:00	10:00	02:00
17 z 18 Warsztaty z całości szkolenia, konsultacje i podsumowanie cd.	Artur Wołyń	29-07-2025	11:00	13:00	02:00
18 z 18 Test teoretyczny. Warsztaty z całości szkolenia, konsultacje i podsumowanie cd	Artur Wołyń	29-07-2025	14:00	16:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	302,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	302,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługa klienta, budowanie skutecznych zespołów, zarządzanie ryzykiem finansowym w firmach MŚP - zarządzanie płynnością finansową - wyceny przedsiębiorstw.

Doświadczenie zawodowe: 4 lata w bankowości inwestycyjnej oraz korporacyjnej jako doradca klienta korporacyjnego - 6 lat jako członek Zarządu firmy działającej w branży TSL - 2 lata w firmie konsultingowej jako konsultant ds. ryzyka walutowego - 3-letnia współpraca z firmą konsultingową jako ekspert ds. rozwoju firm z sektora MŚP; kilkadziesiąt godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym - kilkaset godzin doradczych w zakresie opracowywania strategii zarządzania ryzykiem w firmach MŚP, analizy i projektowania procesów biznesowych, kontroli jakości, obsługi klienta, automatyzacji procesów w przedsiębiorstwie, nowoczesnych rozwiązań technologicznych i ich wdrażania. Wykazuje ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie swojego obszaru specjalizacji oraz w przeprowadzeniu doradztw w ponad 10 przedsiębiorstwach w podobnym zakresie w okresie ostatnich 3 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały certyfikowane, kwestionariusze, przewodnik po kompetencjach jako materiał szkoleniowy dla każdego uczestnika

Grafika materiałów i wydruk

Test końcowy

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Łosia 3A
15-533 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Monika Perkowska

E-mail monika.perkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 512 387 653