



Fundacja Rozwoju  
Inteligentnych  
Specjalizacji



## Procesy sprzedażowe i lejki marketingowe wspomagane przez sztuczną inteligencję

Numer usługi 2024/10/17/50129/2366742

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 03.12.2024 do 05.12.2024

3 042,00 PLN brutto

3 042,00 PLN netto

234,00 PLN brutto/h

234,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa szkolenia obejmuje przedstawicieli handlowi, menedżerowie sprzedaży i marketingu oraz specjaliści ds. e-commerce, którzy chcą optymalizować działania sprzedażowe i kampanie marketingowe za pomocą narzędzi AI. Szkolenie jest także skierowane do właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz startupów technologicznych, pragnących wykorzystać sztuczną inteligencję do skalowania biznesu i lepszego zrozumienia potrzeb klientów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	13
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji do optymalizacji procesów sprzedażowych i marketingowych. Szkolenie ma na celu wyposażenie

uczestników w kompetencje umożliwiające lepsze zarządzanie ścieżkami zakupowymi klientów, przewidywanie ich potrzeb oraz skuteczniejsze skalowanie biznesu przy użyciu nowoczesnych technologii AI.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozumie podstawowe definicje sztucznej inteligencji oraz potrafi wyjaśnić, jak AI jest stosowane w marketingu i sprzedaży.</p>	<p>Uczestnik potrafi wytłumaczyć, czym jest AI oraz wymienić przynajmniej trzy przykłady zastosowań AI w sprzedaży i marketingu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Potrafi zidentyfikować aktualne trendy w wykorzystaniu AI w biznesie oraz przewidzieć, jak mogą się one rozwijać w przyszłości.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik rozumie podstawy automatyzacji procesów marketingowych i sprzedażowych, zna narzędzia i technologie wspomagające te działania.</p>	<p>Uczestnik wypełnia zadanie polegające na identyfikacji narzędzi automatyzacji marketingu i sprzedaży oraz wyjaśnia ich działanie.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Potrafi stworzyć skuteczny lejek marketingowy z wykorzystaniem narzędzi AI.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik zna podstawowe techniki budowy modelu predykcyjnego i stosuje z narzędzi AI do przewidywania zachowań klientów</p>	<p>Uczestnik prezentuje przykłady danych, które mogą wspierać optymalizację procesów sprzedaży i marketingu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Uczestnik samodzielnie przygotowuje prosty model predykcyjny na podstawie dostępnych danych, który przewiduje określone zachowania klientów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik rozumie koncepcję ścieżki klienta (customer journey) i potrafi zastosować narzędzia AI do jej optymalizacji.</p> <p>Uczestnik potrafi tworzyć i zarządzać automatycznymi kampaniami marketingowymi z wykorzystaniem narzędzi AI.</p>	<p>Uczestnik analizuje przypadek ścieżki klienta i przedstawia rozwiązania optymalizacyjne przy wsparciu narzędzi AI.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Potrafi zaprezentować, w jaki sposób AI wpływa na personalizację komunikacji z klientami i segmentację grup docelowych, proponując konkretną strategię działań.</p> <p>Uczestnik zna techniki planowania i optymalizacji kampanii przy wsparciu sztucznej inteligencji.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
	<p>Na podstawie zadania optymalizacyjnego uczestnik potrafi przeanalizować skuteczność kampanii i zaproponować ulepszenia.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI, takie jak chatboty i voice assistants, do automatyzacji obsługi klienta.	Uczestnik opracowuje scenariusz automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem chatbota lub voice assistant.	Test teoretyczny
	Potrafi wyjaśnić, w jaki sposób AI wspiera budowanie długoterminowych relacji z klientami, wskazując na konkretne narzędzia i techniki.	Test teoretyczny
Uczestnik integruje system CRM z narzędziami AI w celu usprawnienia zarządzania klientami i leadami.	Wykorzystuję techniki automatyzacji procesów follow-up i utrzymania klientów przy wsparciu AI.	Test teoretyczny
	Uczestnik może przeprowadzić integrację systemu CRM z narzędziem AI, wykorzystując do tego dane klientów i leadów.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje zaawansowane techniki, takie jak predictive analytics i machine learning, i potrafi je zastosować w prognozowaniu sprzedaży.	Uczestnik tworzy przykład prognozy sprzedaży, wykorzystując narzędzia predictive analytics.	Test teoretyczny
	Potrafi zastosować AI do optymalizacji cen i automatycznego tworzenia ofert sprzedażowych, prezentując wyniki w formie konkretnej strategii cenowej lub ofertowej.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Wszystkie efekty uczenia się będą wpisane do certyfikatu potwierdzającego uzyskanie kompetencji.

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

W certyfikacie będzie wpisane, 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?**

Szkolenie prowadzi jedna osoba, a walidację przeprowadza inna osoba, co zapewnia rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Te informacje również zostaną dodane do certyfikatu.

# Program

## 1. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji w sprzedaży i marketingu

- Definicje i podstawy AI
- Zastosowanie AI w procesach sprzedażowych i marketingowych
- Aktualne trendy i przyszłość AI w biznesie

## 2. Podstawy automatyzacji marketingu i sprzedaży

- Automatyzacja procesów: narzędzia i technologie
- Tworzenie skutecznych lejek marketingowych przy wsparciu AI

## 3. Zarządzanie danymi w marketingu i sprzedaży z wykorzystaniem AI

- Rola danych w optymalizacji procesów sprzedażowych
- Budowa modelu predykcyjnego: jak przewidywać zachowania klientów

## 4. Tworzenie i optymalizacja lejków sprzedażowych przy pomocy AI

- Zrozumienie ścieżki klienta (customer journey)
- Optymalizacja lejek sprzedażowych i marketingowych w oparciu o dane
- Wykorzystanie AI do segmentacji klientów i personalizacji treści

## 5. Praktyczne wdrożenie narzędzi AI w kampaniach marketingowych

- Tworzenie automatycznych kampanii marketingowych
- AI w planowaniu i optymalizacji kampanii

## 6. Zastosowanie AI w obsłudze klienta i sprzedaży

- AI w automatyzacji obsługi klienta (chatboty, voice assistants)
- Wzmacnianie relacji z klientami za pomocą AI

## 7. Integracja narzędzi AI z systemami CRM

- Integracja systemów CRM z narzędziami AI
- Usprawnienie zarządzania klientami i leadami
- Automatyzacja procesów follow-up i utrzymania klientów

## 8. Zaawansowane techniki AI w sprzedaży

- Predictive analytics i machine learning w prognozowaniu sprzedaży
- Użycie AI do automatycznego tworzenia ofert sprzedażowych
- Optymalizacja cen i polityki rabatowej z wykorzystaniem AI

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 042,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 042,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Mariusz Malinowski

Mariusz Malinowski to specjalista z bogatym doświadczeniem w dziedzinie IT, zarządzania projektami oraz sprzedaży, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu zaawansowanych strategii biznesowych i sprzedażowych. W ciągu swojej kariery nawiązał długoterminowe umowy o współpracy z kilkunastoma sieciami franczyzowymi w Polsce, obejmującymi łącznie obsługę 800 przedsiębiorstw, co świadczy o jego wyjątkowych umiejętnościach w zakresie budowania relacji biznesowych i efektywnej sprzedaży. Jego ekspertyza jest potwierdzona przez certyfikaty Project Management Associate (IPMA) oraz ILM-5 od The Institute of Leadership and Management. Dodatkowo, od 2015 roku zasiada w Komitecie Monitorującym Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój przy Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii.

Malinowski jest specjalistą w wykorzystywaniu metod zarządzania zmianą, projektami, oraz strategii sprzedażowych do rozwijania marki, zwiększania ruchu w witrynach internetowych i obecności w social media. Dzięki jego inicjatywie zrealizowano liczne projekty z zakresu ekologii, społeczności lokalnej oraz zasobów ludzkich, pokazując jego wszechstronność i umiejętność dostosowania do różnych środowisk biznesowych.

W szkoleniach, Mariusz Malinowski skupia się na praktycznym wykorzystaniu technologii AI, takich jak ChatGPT i DALL-E 3, do optymalizacji procesów sprzedażowych i komunikacji w organizacji, pokazując, jak nowoczesne narzędzia mogą rewolucjonizować tradycyjne podejście do zadań.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

### Informacje dodatkowe

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą i zapisywane na czacie w platformie szkoleniowej.

# Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu z prędkością przesyłu co najmniej 5MB/s oraz wyposażonego w mikrofon, kamerę i głośnik.

Urządzenie powinno posiadać:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy;
- 2 GB pamięci RAM lub więcej;
- System operacyjny Windows, Mac OS, Linux, ChromeOS, Android, IOS - zalecane najnowsze wersje;

Szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce internetowej. Wymagane jest posiadanie jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera, Safari.

Kody dostępowe do usługi:

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą platformy LiveWebinar – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Program umożliwia prezentację ekranu.

<https://livewebinar.com/135-788-738>

Link wygaśnie po zakończeniu szkolenia.

Uczestnicy, trener oraz Operator Regionalny drogą mailową otrzymają dostęp tj. link i hasło przed rozpoczęciem szkolenia

## Kontakt



**Natallia Paulenka**

**E-mail** paulenka@bosfundacja.pl

**Telefon** (+48) 536 210 297