



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
★★★★★

Maksymalizacja efektywności sprzedaży:
Strategie i narzędzia AI w zarządzaniu relacjami z klientami i analizie danych

Numer usługi 2024/12/14/164038/2464376

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 10 h
📅 21.05.2025 do 21.05.2025

2 100,00 PLN brutto
2 100,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią: Menadżerowie sprzedaży – osoby odpowiedzialne za strategię sprzedaży i wyniki zespołu sprzedażowego. Specjaliści ds. sprzedaży – pracownicy bezpośrednio zaangażowani w proces sprzedaży, zainteresowani zwiększeniem swojej efektywności poprzez nowoczesne narzędzia. Analitycy biznesowi – specjaliści, którzy wykorzystują analizę danych do optymalizacji procesów sprzedażowych i lepszego zrozumienia potrzeb klientów. Specjaliści ds. CRM – osoby zarządzające relacjami z klientami, które chcą skuteczniej wykorzystać dane z systemów CRM za pomocą narzędzi AI. Przedsiębiorcy – właściciele małych i średnich firm, którzy szukają sposobów na efektywniejszą sprzedaż i lepsze zrozumienie swoich klientów. Dyrektorzy handlowi – liderzy zespołów, którzy chcą wdrażać innowacyjne rozwiązania w swoich działach sprzedaży. Specjaliści ds. marketingu – pracownicy działów marketingu, którzy współpracują z działami sprzedaży i są zainteresowani wykorzystaniem AI do personalizacji.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	26
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy nauczą się wykorzystywać narzędzia AI do zarządzania bazą klientów, personalizacji ofert sprzedażowych oraz analizy danych sprzedażowych. Zdobędą umiejętności efektywnego stosowania AI w pracy z danymi z CRM oraz projektowaniu polityk cenowych, co znacząco podniesie produktywność zespołu sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik będzie zarządzał bazą klientów, leadów i prospectów z wykorzystaniem narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI)	Uczestnik wprowadza, aktualizuje i segmentuje dane w bazie klientów, leadów i prospectów oraz analizuje je przy użyciu narzędzi AI.	Test teoretyczny
Uczestnik nabędzie umiejętność pracy z danymi z CRM za pomocą AI.	Uczestnik importuje, przetwarza, analizuje i wizualizuje dane z CRM, wykorzystując narzędzia AI do automatyzacji i optymalizacji procesów.	Test teoretyczny
Uczestnicy poznają narzędzia sprzedażowe i CRM oparte na AI	Uczestnik identyfikuje funkcje i zastosowania narzędzi sprzedażowych i CRM opartych na AI oraz dokonuje ich konfiguracji i analizy w kontekście procesów biznesowych.	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, 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?

Tak, dokument 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

- 1. Tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem AI**
 - Generowanie treści tekstowych, graficznych i wideo do publikacji w social mediach
 - Personalizacja treści marketingowych dostosowanych do grup docelowych
- 2. Automatyzacja i zwiększenie efektywności działań marketingowych**
 - Wykorzystanie narzędzi opartych na AI do automatyzacji procesów marketingowych
 - Analiza raportów marketingowych i social media – interpretacja danych i wyciąganie wniosków bez konieczności angażowania agencji marketingowej
 - Obsługa dedykowanych narzędzi do zarządzania social mediami z wykorzystaniem AI
- 3. Strategia i analiza grupy docelowej z wykorzystaniem AI**
 - Identyfikacja i segmentacja grup docelowych
 - Przeprowadzanie burzy mózgów (brainstorming) i generowanie pomysłów marketingowych z udziałem AI
 - Walidacja hipotez marketingowych oparta na analizie danych
- 4. Podnoszenie produktywności zespołu marketingowego**
 - Wdrażanie narzędzi opartych na AI wspierających organizację pracy i optymalizację zadań
 - Przykłady dobrych praktyk zwiększających efektywność zespołu
- 5. Studium przypadków (Case studies)**
 - Analiza udanych kampanii marketingowych wspieranych przez AI
 - Omówienie kluczowych czynników sukcesu i możliwości adaptacji do własnej działalności

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do AI w marketingu, generowanie treści tekstowych, graficznych i wideo do publikacji w social mediach, personalizacja treści marketingowych dostosowanych do grup docelowych.	Antoni Dmowski	21-05-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Automatyzacja marketingu, optymalizacja procesów za pomocą AI, analiza raportów i social media, interpretacja danych oraz wyciąganie wniosków bez potrzeby angażowania agencji.	Antoni Dmowski	21-05-2025	09:30	11:10	01:40
3 z 9 Przerwa	Antoni Dmowski	21-05-2025	11:10	11:20	00:10
4 z 9 Strategia i analiza grupy docelowej z wykorzystaniem AI, identyfikacja i segmentacja grup docelowych, przeprowadzanie burzy mózgów (brainstorming) i generowanie pomysłów marketingowych z udziałem AI	Antoni Dmowski	21-05-2025	11:20	12:50	01:30
5 z 9 Przerwa obiadowa	Antoni Dmowski	21-05-2025	12:50	13:20	00:30
6 z 9 Podnoszenie produktywności zespołu marketingowego, wdrażanie narzędzi AI wspierających organizację pracy i optymalizację zadań, przykłady dobrych praktyk zwiększających efektywność zespołu.	Antoni Dmowski	21-05-2025	13:20	14:50	01:30
7 z 9 Przerwa	Antoni Dmowski	21-05-2025	14:50	15:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Studium przypadków, analiza udanych kampanii marketingowych wspieranych przez AI, omówienie kluczowych czynników sukcesu i możliwości adaptacji do własnej działalności, sesja pytań i odpowiedzi.	Antoni Dmowski	21-05-2025	15:00	16:05	01:05
9 z 9 Walidacja usługi	Antoni Dmowski	21-05-2025	16:05	16:20	00:15

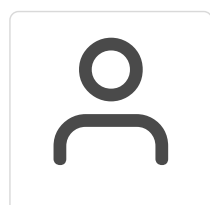
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Antoni Dmowski

Doświadczony menedżer produktu i wykładowca, specjalizujący się także w marketingu. Od 2023 roku prowadzi kurs "Product Manager IT" w Coders Lab, wspierając przyszłych specjalistów. Założyciel Product Managers Society, serii spotkań promujących rozwój zawodowy

menedżerów produktu. Jako Senior Product Manager w OLX, odpowiada za ulepszanie doświadczeń klientów na rynkach polskim, portugalskim i rumuńskim, łącząc praktykę biznesową z technologią. Posiada doświadczenie w tworzeniu i optymalizacji strategii marketingowych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1 godzina dydaktyczna= 45 minut. W trakcie trwania szkolenia zaplanowano 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz dłuższą obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a następnie – opcjonalnie – firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Kolejnym krokiem jest zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem tej platformy oraz spełnienie warunków określonych przez Operatora dysponującego funduszami. Wymagane jest również złożenie dokumentów o dofinansowanie u Operatora Usługi, zgodnie z jego wytycznymi.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-646 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338