



Zwiększanie sprzedaży poprzez wykorzystanie narzędzi AI

Numer usługi 2025/03/17/41090/2627709

2 790,00 PLN brutto

2 790,00 PLN netto

174,38 PLN brutto/h

174,38 PLN netto/h

AYP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.06.2025 do 30.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie „Zwiększanie sprzedaży poprzez wykorzystanie narzędzi AI” skierowane jest do specjalistów ds. sprzedaży i marketingu, managerów, przedsiębiorców oraz konsultantów biznesowych, którzy chcą efektywnie wykorzystywać sztuczną inteligencję w procesach sprzedażowych. Uczestnicy poznają narzędzia AI wspierające automatyzację, personalizację oferty i analizę danych, co pozwoli im lepiej dopasować strategię do potrzeb klientów. Program jest szczególnie wartościowy dla osób pracujących w e-commerce oraz obsłudze klienta, które chcą poprawić skuteczność działań i zwiększyć konwersję. Firmy wdrażające nowoczesne technologie w sprzedaży znajdą tu praktyczne rozwiązania wspierające rozwój biznesu. Dzięki warsztatowej formule szkolenie pozwala zdobyć realne umiejętności, które można od razu zastosować w pracy, zwiększając efektywność i wyniki sprzedażowe.</p>
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w sprzedaży. Program pozwala na zrozumienie kluczowych pojęć związanych z AI, poznanie aktualnych trendów w jej zastosowaniu oraz identyfikację korzyści wynikających z wdrożenia inteligentnych rozwiązań w procesach sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Szkolenie koncentruje się na rozwinięciu kompetencji związanych z analizą danych i personalizacją oferty, co umożliwia lepsze dopasowanie komunikacji do indywidualnych potrzeb klientów. Uczestnicy nauczą się, jak stosować AI do segmentacji rynku, optymalizacji procesów sprzedażowych oraz prognozowania trendów. Ważnym elementem jest również poznanie narzędzi wspierających automatyzację działań, takich jak chatboty, systemy rekomendacyjne i algorytmy predykcyjne, które pozwalają na oszczędność czasu i zwiększenie efektywności pracy.</p> <p>Dzięki praktycznym warsztatom uczestnicy zdobędą umiejętności związane z implementacją AI w swojej działalności, w tym wyborem odpowiednich narzędzi oraz monitorowaniem i optymalizacją ich działania. Szkolenie kładzie także nacisk na analizę rzeczywistych przypadków biznesowych, co pozwala lepiej zrozumieć wyzwania i możliwości, jakie niesie ze sobą wdrożenie AI w sprzedaży.</p> <p>Ostatecznym efektem edukacyjnym jest zwiększenie świadomości uczestników na temat nowoczesnych technologii oraz ich zastosowania w strategiach sprzedażowych. Uczestnicy będą w stanie podejmować bardziej świadome decyzje dotyczące wdrażania AI, co przełoży się na wzrost efektywności działań sprzedażowych, poprawę wyników finansowych oraz budowanie długoterminowych relacji z klientami.</p>	<p>Uczestnicy ocenią szkolenie poprzez wypełnienie ankiety, w której podzielą się swoimi opiniami na temat zdobytej wiedzy, użyteczności materiału oraz przydatności umiejętności w praktyce zawodowej.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

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 -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

I. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji w sprzedaży:

- a. Definicja i podstawowe pojęcia związane z AI
- b. Przegląd aktualnych trendów w rozwoju AI i jej zastosowań w biznesie
- c. Korzyści płynące z integracji AI w procesach sprzedażowych.

II. Narzędzia AI wspierające sprzedaż:

- a. Przegląd dostępnych narzędzi AI, takich jak chatboty, wirtualni asystenci, systemy rekomendacyjne
- b. Analiza funkcjonalności i możliwości poszczególnych narzędzi
- c. Kryteria wyboru odpowiednich narzędzi AI dla specyficznych potrzeb firmy

III. Automatyzacja procesów sprzedażowych z wykorzystaniem AI:

- a. Identyfikacja procesów sprzedażowych, które mogą być zautomatyzowane
- b. Implementacja narzędzi AI w automatyzacji zadań, takich jak generowanie leadów, kwalifikacja klientów, follow-up
- c. Monitorowanie i optymalizacja zautomatyzowanych procesów

IV. Personalizacja oferty i komunikacji z klientem dzięki AI:

- a. Wykorzystanie AI do analizy danych klientów i segmentacji rynku
- b. Tworzenie spersonalizowanych ofert i komunikatów marketingowych
- c. Zastosowanie systemów rekomendacyjnych w sprzedaży produktów i usług

V. Analiza danych sprzedażowych z wykorzystaniem AI:

- a. Techniki zbierania i przetwarzania danych sprzedażowych
- b. Wykorzystanie algorytmów AI do prognozowania sprzedaży i trendów rynkowych

c. Interpretacja wyników analiz i ich zastosowanie w strategii sprzedażowej

VI. Praktyczne warsztaty z wykorzystania narzędzi AI w sprzedaży:

- a. Ćwiczenia z obsługi wybranych narzędzi AI wspierających sprzedaż
- b. Studia przypadków firm, które z sukcesem wdrożyły AI w swoich procesach sprzedażowych
- c. Dyskusja nad potencjalnymi wyzwaniami i sposobami ich przewyżczenia przy implementacji 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	2 790,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	174,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera.

Warunki techniczne

Teams

Kontakt



Paweł Dąbrowski

E-mail szkolenia@ayprime.pl

Telefon (+48) 504 730 595