



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Sprzedaż przyszłości: odkryj moc AI i najnowszych technologii w sprzedaży na miarę XXI wieku – usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/05/08/161638/2731819

2 350,00 PLN brutto
2 350,00 PLN netto
117,50 PLN brutto/h
117,50 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.07.2025 do 13.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Specjaliści ds. sprzedaży i handlowcy – poszukujący nowoczesnych metod zwiększenia efektywności i wyników. Managerowie sprzedaży – odpowiedzialni za rozwój i doskonalenie zespołów handlowych. Przedsiębiorcy i właściciele firm – chcący skutecznie wdrożyć nowe technologie w strategię sprzedażową. Konsultanci i trenerzy biznesu – pragnący rozszerzyć swoją ofertę o obszar nowoczesnych rozwiązań sprzedażowych. Osoby zainteresowane tematyką AI i innowacyjnych technologii – chcące zrozumieć, jak zastosować je w procesie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności i wiedzę na temat wykorzystania sztucznej inteligencji oraz nowoczesnych technologii w procesie sprzedażowym. Dzięki temu będą oni w stanie skuteczniej identyfikować potrzeby klientów, optymalizować procesy handlowe i zwiększać efektywność swoich działań sprzedażowych w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości XXI wieku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i interpretuje kluczowe trendy sprzedażowe XXI wieku	Omawia znaczenie automatyzacji, Big Data i personalizacji w kontekście współczesnych wyzwań rynkowych	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje sytuacje, w których zastosowanie technologii wspomaga zwiększanie wyników sprzedażowych	Test teoretyczny
Wykorzystuje sztuczną inteligencję w procesach sprzedażowych	Definiuje podstawowe pojęcia związane ze sztuczną inteligencją	Test teoretyczny
	Opisuje praktyczne zastosowania AI w obszarze sprzedaży	Deбата swobodna
	Ocenia przydatność różnych narzędzi AI do poszczególnych obszarów sprzedaży	Test teoretyczny
Projektuje i usprawnia procesy sprzedażowe z użyciem nowoczesnych technologii	Projektuje sprzedażowe z wykorzystaniem AI	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje obszary najbardziej podatne na automatyzację	Test teoretyczny
Stosuje podejście data-driven w zarządzaniu sprzedażą	definiuje kluczowe wskaźniki (KPI) służące do oceny efektywności oraz skuteczności procesów sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Interpretuje wyniki i prognozy generowane przez systemy analityczne, aby podejmować trafne decyzje biznesowe	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Personalizuje doświadczenie klienta z wykorzystaniem AI	Omawia istotę personalizacji doświadczeń klienta w XXI wieku	Debata swobodna
	Tworzy zaawansowane strategie segmentacji i targetowania ofert	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje kluczowe terminy związane z personalizacją sprzedaży	Test teoretyczny
Opracowuje plan wdrożenia AI w zespole sprzedaży i zarządzać zmianą	planuje kroki wdrożeniowe nowoczesnych technologii z uwzględnieniem wyzwań organizacyjnych oraz aspektów prawnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje podstawowe terminy prawnicze w zakresie danych osobowych	Test teoretyczny
	konstruuje roadmapę wdrożenia procesów	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Dzień 1: Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży i narzędzi AI (09:00 - 17:30; 10 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

1. Wprowadzenie do szkolenia (0,5 godz.)

2. Trendy sprzedażowe XXI wieku (1 godz.)

- Przegląd kluczowych zmian i wyzwań we współczesnej sprzedaży.
- Dlaczego AI i nowoczesne technologie stają się niezbędne?
- Najważniejsze obszary rozwoju (m.in. automatyzacja, big data, personalizacja).

3. Przerwa (0,5 godz.)

4. Podstawy wykorzystania AI w sprzedaży (2 godz.)

- Czym jest sztuczna inteligencja i jak działa w kontekście handlu?
- Przykłady praktycznych zastosowań:
 - Lead scoring i prognozowanie sprzedaży.
 - Rekomendacje produktowe.
 - Przygotowywanie ofert i prezentacji.
 - Chatboty i wirtualni asystenci.
- Najpopularniejsze narzędzia i platformy wspierające AI w sprzedaży.

5. Przerwa (0,5 godz.)

6. Automatyzacja procesów sprzedażowych (2,5 godz.)

- Jakie elementy procesu sprzedaży można zautomatyzować (generowanie leadów, mailingi, follow-upy)?
- Integracja narzędzi (CRM, systemy marketing automation).
- Warsztaty: przesłanie przykładowego procesu automatyzacji krok po kroku.

7. Warsztaty praktyczne: Mapowanie własnego procesu sprzedaży z wykorzystaniem AI (1,5 godz.)

- Identyfikacja obszarów, w których AI i automatyzacja mogą przynieść największe korzyści.
- Usprawnienie procesu z wykorzystaniem AI lub automatyzacją.
- Prezentacja rezultatów i wspólna dyskusja.

Dzień 2: Zaawansowane technologie i strategia wdrożenia + walidacja (09:00 - 17:30; 10 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

1. Analiza i interpretacja danych w sprzedaży (1 godz.)

- Podejście data-driven w podejmowaniu decyzji biznesowych.
- Wskaźniki kluczowe (KPI) i narzędzia do tworzenia dashboardów oraz raportów.
- Jak AI pomaga w prognozowaniu trendów sprzedaży i ocenie efektywności działań.

2. Przerwa (0,5 godz.)

3. Personalizacja doświadczenia klienta (1 godz.)

- Zaawansowane metody segmentacji i targetowania ofert.
- Wykorzystanie chat botów, UX i asystentów głosowych do budowania relacji z klientami.
- Case studies: przykłady firm skutecznie wdrażających personalizację w czasie rzeczywistym.

4. Strategia wdrożenia i zarządzanie zmianą (2,5 godz.)

- Krok po kroku – planowanie i implementacja nowoczesnych technologii w zespole sprzedaży.
- Bariery i wyzwania (technologiczne, organizacyjne, kulturowe).
- Omówienie aspektów prawnych i bezpieczeństwa danych.

5. Przerwa (0,5 godz.)

6. Warsztaty praktyczne: Projektowanie roadmapy wdrożenia (1 godz.)

- Uczestnicy tworzą indywidualne plany wdrożenia narzędzi AI i automatyzacji.
- Omówienie indywidualnych planów każdego uczestnika.

7. Podsumowanie i sesja Q&A (1 godz.)

- Główne wnioski z dwóch dni szkolenia.
- Inspiracje i rekomendacje dot. dalszego rozwoju kompetencji w obszarze AI i nowych technologii.
- Pytania i odpowiedzi, networking.

8. Walidacja – test (1 godz.)

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut; łącznie 20 godzin dydaktycznych.

Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do szkolenia	Wojciech Graczyk	12-07-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 15 Trendy sprzedażowe XXI wieku	Wojciech Graczyk	12-07-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 15 Przerwa	Wojciech Graczyk	12-07-2025	10:30	11:00	00:30
4 z 15 Podstawy wykorzystania AI w sprzedaży	Wojciech Graczyk	12-07-2025	11:00	13:00	02:00
5 z 15 Przerwa	Wojciech Graczyk	12-07-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 15 Automatyzacja procesów sprzedażowych	Wojciech Graczyk	12-07-2025	13:30	16:00	02:30
7 z 15 Warsztaty praktyczne: Mapowanie własnego procesu sprzedaży z wykorzystaniem AI	Wojciech Graczyk	12-07-2025	16:00	17:30	01:30
8 z 15 Analiza i interpretacja danych w sprzedaży	Wojciech Graczyk	13-07-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 15 Przerwa	Wojciech Graczyk	13-07-2025	10:00	10:30	00:30
10 z 15 Personalizacja doświadczenia klienta	Wojciech Graczyk	13-07-2025	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 Strategia wdrożenia i zarządzanie zmianą	Wojciech Graczyk	13-07-2025	11:30	14:00	02:30
12 z 15 Przerwa	Wojciech Graczyk	13-07-2025	14:00	14:30	00:30
13 z 15 Warsztaty praktyczne: Projektowanie roadmapy wdrożenia	Wojciech Graczyk	13-07-2025	14:30	15:30	01:00
14 z 15 Podsumowanie i sesja Q&A	Wojciech Graczyk	13-07-2025	15:30	16:30	01:00
15 z 15 Walidacja – test	-	13-07-2025	16:30	17:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	117,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	117,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – trener kompetencji miękkich oraz mentor w zakresie wystąpień publicznych z czteroletnim doświadczeniem. Autor książki „Wystąpienia publiczne”, w której w przystępny sposób dzieli się wiedzą i praktyką związaną z prezentacjami na forum. Pełni funkcję Prezesa Zarządu w

firmie szkoleniowej KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o. i odegrał istotną rolę w rozwoju poznańskiej filii organizacji Toastmasters International.

W ciągu ostatnich trzech lat przeprowadził ponad 2500 godzin dydaktycznych szkoleń z zakresu kompetencji miękkich oraz cyfrowych, a także wystąpił w roli prelegenta na wielu wydarzeniach, m.in.:

- Hackathon Planet-ON'21 Smart & Green Industry,
- Spotkanie networkingowe Rozwijalni Kobiet,
- Spotkanie networkingowe Biznesowe Śniadania u Ani Diller,
- Konferencja Believe 2021 (w zakresie kompetencji miękkich),
- Spotkanie inauguracyjne Szkoły Liderów Centrum PPP.

Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w specjalistycznych szkoleniach, kursach i konferencjach dotyczących komunikacji interpersonalnej, wystąpień publicznych oraz sprzedaży. Posiada certyfikaty Competent Leader i Competent Communicator (Toastmasters International), a także uprawnienia do prowadzenia szkoleń w zakresie kwalifikacji zawodowych przedstawiciela handlowego oraz technika sprzedaży (GCCE sp. z o.o.).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany na maila każdego z uczestników szkolenia. Będzie to skrypt wraz z prezentacjami danego szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Ukończony 18 rok życia.

Informacje dodatkowe

1. Jeśli szkolenie będzie dofinansowane ze środków publicznych w **co najmniej 70%**, to szkolenie będzie **zwolnione z podatku VAT** (podstawa prawna: par. 3 ust. 1 pkt 14 *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień* (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.)).
2. Uczestnik szkolenia otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia dopiero po pozytywnym wyniku testu sprawdzającego wiedzę, który odbędzie się na ostatnich zajęciach. Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest **pozytywny wynik testu końcowego** oraz **frekwencja na minimalnym poziomie 80%**.
3. Zawarto **Umowę ramową numer RR.0716.275.2024 z WUP w Toruniu** dotyczącą realizacji i rozliczania Usług z wykorzystaniem bonów elektronicznych w ramach **Projektu Kierunek – Rozwój**.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** – Google Meet;
2. **Wymagania sprzętowe:** komputer stacjonarny/laptop, kamera, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min. 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10 GB,
3. **Sieć:** łącze internetowe minimum 50 kb/s;
4. **System operacyjny** minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia);
5. **Okres ważności linku:** od 1h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim.

Kontakt



Wojciech Graczyk

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420