



Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,9 / 5

68 ocen

Ekologiczna sprzedaż wspierana przez AI

Numer usługi 2025/06/04/149371/2793677

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 13.09.2025 do 14.09.2025

1 999,00 PLN brutto

1 999,00 PLN netto

99,95 PLN brutto/h

99,95 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Identyfikatory projektów

Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery,
Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracodawców, pracowników działów sprzedaży, marketingu, obsługi klienta oraz specjalistów e-commerce, którzy chcą wdrażać ekologiczne rozwiązania wspierane przez AI. Obejmuje również freelancerów, osoby samozatrudnione oraz przedsiębiorców prowadzących sprzedaż online. Uczestnikami mogą być także osoby bezrobotne i poszukujące nowych umiejętności, które chcą zwiększyć swoje szanse na rynku pracy. Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich, którzy chcą łączyć nowoczesne technologie z dbałością o środowisko w codziennych działaniach zawodowych.

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń,
- Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe";
- Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i dla Uczestników Projektu NSE;

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji, w szczególności ChatGPT, w sprzedaży online z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju. Uczestnicy zdobędą umiejętności w budowaniu i automatyzacji procesów sprzedażowych, tworzeniu treści, prowadzeniu rozmów handlowych oraz planowaniu kampanii marketingowych z użyciem AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ma wiedzę z zakresu AI w nowoczesnym i zrównoważonym procesie sprzedaży	Potrafi wymienić zastosowania AI i wskazać korzyści środowiskowe e-commerce	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi tworzyć skuteczne prompty i treści sprzedażowe z użyciem ChatGPT	Generuje komunikaty, oferty i wiadomości dopasowane do grupy docelowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy plan wdrożenia AI w sprzedaży firmy	Przedstawia strukturę „AI Sales Manual” i harmonogram wdrożenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

DZIEŃ 1 – STRATEGIA SPRZEDAŻY I NARZĘDZIA AI

Moduł 1: 8:00–10:30 – Nowoczesna sprzedaż i rola AI

- Analiza procesu zakupowego (B2B i B2C)
- Zrównoważona sprzedaż – zmniejszanie odpadów i śladu węglowego
- Wprowadzenie do ChatGPT jako narzędzia wspierającego sprzedaż
- Zasady wdrażania AI w zespole

Moduł 2: 10:30–12:30 – Budowanie i automatyzacja procesów sprzedaży

- Etapy sprzedaży i klasyczne techniki (SPIN, AIDA, BANT)
- Mapowanie procesów i identyfikacja możliwości automatyzacji

Moduł 3: 12:30–16:00 – Praktyczne użycie ChatGPT w sprzedaży

- Pisanie skutecznych promptów i dopasowanie stylu do klienta
- Ćwiczenia: generowanie ofert, komunikaty, zmiana tonu wypowiedzi

Moduł 4: 16:00–18:00 – Przegląd narzędzi AI wspierających sprzedaż

- ChatGPT, Jasper AI, Canva, Notion i inne
- Przygotowanie prezentacji, Q&A, formularzy i materiałów ofertowych

DZIEŃ 2 – TECHNIKI SPRZEDAŻOWE, AUTOMATYZACJA I SKALOWANIE

Moduł 5: 8:00–10:30 – Rozmowy handlowe z AI

- Scenariusze rozmów, techniki zadawania pytań
- Symulacje i rozbijanie obiekcji

Moduł 6: 10:30–13:30 – Prospecting i komunikacja sprzedażowa

- Zielony marketing i komunikacja ekologiczna
- Cold mailing i LinkedIn outreach z pomocą ChatGPT
- Warsztat: tworzenie kampanii 7-dniowej

Moduł 7: 13:30–16:00 – Treści sprzedażowe i video

- Pisanie postów, ofert, testowanie A/B
- Skrypty do prezentacji i follow-upów

Moduł 8: 16:00–17:30 – Automatyzacja i wdrożenie

- Lejek sprzedażowy i integracja z CRM
- Onboarding i szkolenia z ChatGPT
- Plan wdrożenia AI w firmie – stworzenie „AI Sales Manual”

Szkolenie obejmuje 20 godzin dydaktycznych, z czego 8h to teoria, natomiast 12h to zajęcia praktyczne. 1 godzina dydaktyczna to 45 min.

Aby ukończyć szkolenie, uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz pozytywnie zdać test (poprawne odpowiedzi w co najmniej 80%).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1	Monika Żmijewska	13-09-2025	08:00	10:30	02:30
2 z 9 Moduł 2	Monika Żmijewska	13-09-2025	10:30	12:30	02:00
3 z 9 Moduł 3	Monika Żmijewska	13-09-2025	12:30	16:00	03:30
4 z 9 Moduł 4	Monika Żmijewska	13-09-2025	16:00	18:00	02:00
5 z 9 Moduł 5	Monika Żmijewska	14-09-2025	08:00	10:30	02:30
6 z 9 Moduł 6	Monika Żmijewska	14-09-2025	10:30	13:30	03:00
7 z 9 Moduł 7	Monika Żmijewska	14-09-2025	13:30	16:00	02:30
8 z 9 Moduł 8	Monika Żmijewska	14-09-2025	16:00	17:30	01:30
9 z 9 Walidacja	-	14-09-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	99,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	99,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Żmijewska

Wieloletnie doświadczenie w zakresie doradztwa gospodarczego, przygotowywaniu wniosków o dotacje, biznes planów, szkoleniowiec z zakresu przedsiębiorczości. Prowadziła wiele wykładów z zakresu opłacalności w przedsiębiorstwie. Była kwalifikowanym trenerem w PARP z zakresu przedsiębiorczości, innowacji i wdrażania nowych technologii. Jest ekspertem w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju z zakresu projektów badawczych. Jest również ekspertem oceniającym projekty w Komisji Europejskiej z zakresu zielonych technologii, OZE oraz opłacalności biznesowej przedsięwzięć. Przez 10 lat była w Komisji Oceniającej Biznes Plany dla Start Upów. Prowadziła wiele spółek jako prezes zarządu, odpowiedzialny za rozwój kadry, ekonomikę przedsięwzięć i wdrożenie innowacyjnych technologii. Współpracuje w firmami w zakresie zwiększania ich zyskowności oraz optymalizacji kosztów poprzez inwestycje w kadry oraz technologie.

Ukończyła kursy:

Rozwój zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie, Audyt wewnętrzny w firmie, Broker innowacji, Manager innowacji, przygotowanie biznes planów, przygotowanie studiów wykonalności inwestycji, analizy opłacalności ekonomicznej, analizy DGC opłacalności ekologicznej, Manager Projektów w Horyzont EUROPA i wiele innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji online
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia.

Wszystkie materiały zostaną wysłane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej ma adres mailowy podany przez uczestnika podczas rejestracji.

Warunki uczestnictwa

Aby skorzystać ze szkolenia, uczestnik powinien znać podstawy obsługi komputera.

Aby ukończyć szkolenie, uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz pozytywnie zdać test (poprawne odpowiedzi w co najmniej 80%).

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe"

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Zawarto umowę z MP w Krakowie w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1".

Warunki techniczne

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10),

Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja Klikmeeting/ZOOM lub inna w zależności do platformy szkoleniowej. Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępowe do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



Monika Żmijewska

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741