



AI w sprzedaży – jak wspierać działania handlowe dzięki inteligentnej automatyzacji

Numer usługi 2025/07/16/7596/2882501

1 217,70 PLN brutto
990,00 PLN netto
152,21 PLN brutto/h
123,75 PLN netto/h

SGP-SORTING
GROUP POLAND
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

94 oceny

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.09.2025 do 26.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

- Specjalistów i pracowników działów sprzedaży, marketingu oraz obsługi klienta (zarówno B2B, jak i B2C), którzy chcą zwiększyć swoją efektywność poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii.
- Kierowników zespołów handlowych i marketingowych, odpowiedzialnych za wdrażanie nowych narzędzi i optymalizację procesów sprzedażowych.
- Osób odpowiedzialnych za przygotowywanie ofert, analizę danych sprzedażowych oraz raportowanie, które chcą automatyzować powtarzalne zadania przy użyciu sztucznej inteligencji.
- Pracowników firm sektora MŚP oraz dużych przedsiębiorstw, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności wykorzystywania narzędzi AI w codziennej pracy.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

19-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

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

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do samodzielnego wdrażania i wykorzystywania narzędzi AI w codziennej pracy handlowej. Uczestnicy poznają konkretne zastosowania AI w sprzedaży, przećwiczą użycie wybranych narzędzi i nauczą się projektować proste procesy sprzedażowe z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Rozumie, czym jest sztuczna inteligencja i zna jej zastosowania w sprzedaży, marketingu i obsłudze klienta. 2. Potrafi zidentyfikować procesy sprzedażowe, które można usprawnić za pomocą AI. 3. Potrafi wykorzystać narzędzia AI (np. ChatGPT, Copilot, generatory treści) do automatyzacji ofertowania, tworzenia podsumowań rozmów, raportowania i komunikacji. 4. Umie zaprojektować prosty proces wspierający sprzedaż z wykorzystaniem narzędzi AI, zgodnie z celem biznesowym. 5. Zna dobre praktyki bezpiecznego i etycznego korzystania z narzędzi AI w środowisku pracy. 6. Jest przygotowany do wdrożenia szybkich, niskokosztowych rozwiązań AI w swoim zespole, wykorzystując checklistę działań i zestaw narzędzi poznanych na szkoleniu.	Aktywny udział w ćwiczeniach.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Wzrost efektywności i konkurencyjności działów sprzedaży poprzez praktyczne wdrożenie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Uczestnicy szkolenia nauczą się identyfikować i wykorzystywać narzędzia AI, które automatyzują powtarzalne zadania, poprawiają jakość obsługi klienta oraz przyspieszają procesy ofertowania i raportowania.

Effekt usługi

1. **Rozumie**, czym jest sztuczna inteligencja i zna jej zastosowania w sprzedaży, marketingu i obsłudze klienta.
2. **Potrafi zidentyfikować** procesy sprzedażowe, które można usprawnić za pomocą AI.
3. **Potrafi wykorzystać** narzędzia AI (np. ChatGPT, Copilot, generatory treści) do automatyzacji ofertowania, tworzenia podsumowań rozmów, raportowania i komunikacji.
4. **Umie zaprojektować** prosty proces wspierający sprzedaż z wykorzystaniem narzędzi AI, zgodnie z celem biznesowym.
5. **Zna dobre praktyki** bezpiecznego i etycznego korzystania z narzędzi AI w środowisku pracy.
6. **Jest przygotowany** do wdrożenia szybkich, niskokosztowych rozwiązań AI w swoim zespole, wykorzystując checklistę działań i zestaw narzędzi poznanych na szkoleniu.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Obserwacja trenera podczas warsztatów – trener potwierdza aktywne uczestnictwo, poprawność wykonania ćwiczeń oraz zrozumienie omawianych zagadnień przez uczestnika.

Ankieta samooceny kompetencji po szkoleniu – uczestnik ocenia stopień nabycia umiejętności i wiedzy określonych w efektach uczenia się, deklarując gotowość do samodzielnego wdrożenia poznanych rozwiązań.

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

Moduł 1. Wprowadzenie: AI w sprzedaży i obsłudze klienta – przegląd zastosowań

- Czym jest AI i dlaczego warto ją rozumieć nawet bez kompetencji technicznych
- Przegląd najczęstszych zastosowań AI w obszarze sprzedaży i marketingu
- Wpływ AI na zmianę oczekiwań klientów i pracowników działów wsparcia sprzedaży
- Przykłady wdrożeń (B2B i B2C) – krótkie case studies firm

Moduł 2. Praktyczne wykorzystanie AI w zadaniach zespołu back office

- Automatyczne generowanie ofert i wiadomości e-mail
- Tworzenie podsumowań rozmów, notatek i propozycji follow-up
- Wsparcie AI w analizie danych sprzedażowych (Excel Copilot, ChatGPT w arkuszach)
- Tworzenie szablonów ofertowych, prezentacji i treści marketingowych
- Ćwiczenie: analiza e-maila klienta + generowanie odpowiedzi i materiałów handlowych z użyciem AI

Moduł 3. Narzędzia AI wspierające CRM, raportowanie i komunikację

- AI w systemach CRM – co już można zautomatyzować bez pomocy IT

- Jak AI wspiera analizę lejka sprzedażowego, scoring leadów, kwalifikację zapytań
- Tworzenie raportów i dashboardów z pomocą AI
- Komunikacja zespołowa – AI jako asystent planowania i organizacji działań

Moduł 4. Case study i ćwiczenie zespołowe

- Studium przypadku: jak zespół sprzedażowy może wspierać handlowców, automatyzując przygotowanie ofert i raportów
- Ćwiczenie warsztatowe w grupach: projektowanie mini-procesu sprzedażowego z użyciem AI – wybór narzędzia, zdefiniowanie celu, opis zastosowania

Moduł 5. Wyzwania, ryzyka i dobre praktyki korzystania z AI

- Na co uważać przy wdrażaniu AI: błędy, halucynacje modeli, zła interpretacja danych
- Przykłady błędów i nietrafionych wdrożeń AI w sprzedaży
- Etyka, prywatność i poufność danych – jak chronić siebie i firmę
- Zasady odpowiedzialnego korzystania z modeli językowych i generatywnej AI

Moduł 6. Strategia wdrożenia AI w pracy zespołu sprzedażowego

- Jak rozpocząć wdrażanie AI bez potrzeby inwestycji technologicznych
- Quick wins – 5 prostych rzeczy, które można zrobić w 30 dni
- Przegląd darmowych i płatnych narzędzi AI (dla zespołów i indywidualnie)
- Lista kontrolna: jak przygotować się do wdrożenia AI w zespole

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 AI w sprzedaży – jak wspierać działania handlowe dzięki inteligentnej automatyzacji	Krzysztof Nawelski	26-09-2025	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Nawelski

Specjalizuję się w problematyce innowacji biznesowych, społecznych oraz technologicznych. Jestem entuzjastą i metodykiem zwinnych metod projektowania skoncentrowanych na człowieku (human-centered design). Jestem facylitatorem i moderatorem pracy zespołów w podejściu: design thinking, outcome-driven innovation, lean startup, agile, scrum, UX. Jestem praktykiem w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi oraz innowacji legitymującym się 20 letnim doświadczeniem zawodowym w międzynarodowych korporacjach. W latach 1998 - 2022 pracowałem dla międzynarodowych firm produkcyjnych oraz sektora usług. Posiadam praktyczną wiedzę z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i rozwoju osobistego. W obszarze zainteresowań koncentruję się na zrozumieniu rozwoju człowieka, wpływu jego osobowości i świadomości siebie na osiągnięte przez niego wyniki. Osobistą misję formułuję jako dzielenie się posiadaną wiedzą i doświadczeniem z innymi. Pracowałem z kadrą zarządzającą wszystkich szczebli m.in. w: Santander Consumer Banku, Autoliv, HP, Macopharma oraz Elcoteq.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy dotyczący przedmiotowego szkolenia. Kursanci otrzymują również materiały piśmiennicze (notes, długopis, teczkę).

Informacje dodatkowe

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt w celu potwierdzenia dostępności wolnych miejsc.

Zastrzegamy sobie prawo do nieuruchomienia szkolenia w przypadku niewystarczającej liczby zgłoszeń (min. 5 uczestników). W tej sytuacji uczestnik zostanie poinformowany o najbliższym możliwym kolejnym do zrealizowania .

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Gaik

E-mail szkolenia@sgpgroup.eu

Telefon (+48) 791 111 726