



Lideruj Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

350 ocen

## Sprzedaż i marketing z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI)

Numer usługi 2025/07/23/29965/2897234

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.09.2025 do 05.09.2025

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Identyfikatory projektów        | Małopolski Pociąg do kariery, Kierunek - Rozwój                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz pracowników różnych działów, niezależnie od pełnionej funkcji, którzy pragną skuteczniej realizować cele sprzedażowe. Oferta szkoleniowa obejmuje zarówno osoby posiadające doświadczenie w sprzedaży, jak i te, które dopiero rozpoczynają karierę zawodową. Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania merytorycznego w zakresie sprzedaży.</p> <p>Usługa skierowana również do uczestników programu <b>Małopolski pociąg do kariery</b> oraz <b>Nowy start w Małopolsce z EURESem</b>.</p> |
| Minimalna liczba uczestników    | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Maksymalna liczba uczestników   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Data zakończenia rekrutacji     | 03-09-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Liczba godzin usługi            | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 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 usługi szkoleniowej „Sprzedaż i marketing z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI)” jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie nowoczesnych technik sprzedaży i marketingu poprzez rozwój umiejętności komunikacji z klientem, finalizacji transakcji oraz wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji do zwiększenia efektywności działań handlowych i promocyjnych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                            | Kryteria weryfikacji                                                                         | Metoda walidacji                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Rozróżnia etapy skutecznego procesu sprzedaży i definiuje kluczowe działania na każdym z nich | Wskazuje kolejne etapy procesu sprzedaży i przypisuje im odpowiednie techniki działania      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje techniki budowania relacji i zaufania w kontakcie z klientem                          | Opracowuje propozycję rozmowy z klientem z użyciem języka korzyści i technik komunikacyjnych | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Pokonuje obiekcje klientów z wykorzystaniem modelu AIDA/SPIN                                  | Odpowiada na typowe zastrzeżenia klientów, dopasowując argumentację                          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Projektuje ofertę sprzedażową z użyciem narzędzi AI                                           | Tworzy treści marketingowe (np. opis produktu, e-mail handlowy) z użyciem ChatGPT lub Jasper | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Planuje kampanię marketingową wspieraną przez AI                                              | Przygotowuje mini-kampanię promocyjną (np. mailing, posty) z użyciem AI                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje podstawowe narzędzia AI w sprzedaży i marketingu                                      | Wskazuje funkcje i zastosowania narzędzi AI oraz dobiera je do konkretnego celu              | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# 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

Szkolenie „**Sprzedaż i marketing z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI)**” to nowoczesny i intensywny program rozwojowy, który łączy sprawdzone techniki sprzedażowe z innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi. Uczestnicy poznają nie tylko klasyczne etapy procesu sprzedaży i sposoby radzenia sobie z obiekcjami klientów, ale także nauczą się wykorzystywać narzędzia AI do tworzenia ofert, automatyzacji działań marketingowych i personalizacji komunikacji z klientem.

### Szczegółowy program szkolenia (tematy modułów):

#### Dzień 1: Skuteczna sprzedaż w erze cyfrowej (10 h)

- 1. Nowoczesny proces sprzedaży – od potrzeby do decyzji
- 2. Jak skutecznie rozmawiać z klientem – język korzyści i storytelling
- 3. Rozpoznawanie obiekcji i ich neutralizacja
- 4. Budowanie relacji i zaufania z klientem
- 5. Narzędzia AI w sprzedaży – prezentacja i praktyczne zastosowania

#### Dzień 2: Marketing wspierany sztuczną inteligencją (10 h)

- 1. AI w tworzeniu treści: opisy produktów, posty, e-maile
- 2. Generowanie leadów i automatyzacja kampanii (np. Lemlist, Apollo, SurferSEO)
- 3. Personalizacja komunikatów marketingowych z AI
- 4. Tworzenie zwycięskiej propozycji wartości z pomocą AI
- 5. Projektowanie strategii marketingowo-sprzedażowej z AI (case study)

Szkolenie trwa 20 godziny dydaktycznych

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Zajęcia będą odbywały się bez podziału na grupy.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia, mogą ulec zmianie w zależności od tempa pracy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

| Przedmiot / temat zajęć                                                                 | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 20<br>Wprowadzenie do szkolenia. Cel, oczekiwania, diagnoza kompetencji uczestników | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                  | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 20</b> Etapy skutecznej sprzedaży: od potrzeby do finalizacji                     | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <b>3 z 20</b> Techniki budowania relacji i zaufania w sprzedaży                          | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 10:30               | 11:15               | 00:45         |
| <b>4 z 20</b> Przerwa                                                                    | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 11:15               | 11:30               | 00:15         |
| <b>5 z 20</b> Rozpoznawanie potrzeb klienta – pytania otwarte, słuchanie aktywne         | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 11:30               | 12:15               | 00:45         |
| <b>6 z 20</b> Pokonywanie obiekcji – język korzyści, model AIDA i SPIN Selling           | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>7 z 20</b> Przerwa                                                                    | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 13:00               | 13:15               | 00:15         |
| <b>8 z 20</b> Psychologia klienta – decyzje zakupowe, typy klientów, reakcje emocjonalne | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 13:15               | 14:15               | 01:00         |
| <b>9 z 20</b> Skuteczne finalizowanie sprzedaży – techniki domykania transakcji          | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 14:15               | 15:00               | 00:45         |
| <b>10 z 20</b> Wprowadzenie do narzędzi AI w sprzedaży: możliwości, zagrożenia, etyka    | Nikodem Zegzda | 04-09-2025            | 15:00               | 17:00               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                           | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>11 z 20</div> Wprowadzenie do AI w marketingu – zastosowania w małym i dużym biznesie        | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <div>12 z 20</div> Tworzenie treści marketingowych z AI: posty, e-maile, opisy produktów          | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <div>13 z 20</div> Projektowanie kampanii reklamowej wspieranej AI                                | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 10:30               | 11:15               | 00:45         |
| <div>14 z 20</div> Przerwa                                                                        | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 11:15               | 11:30               | 00:15         |
| <div>15 z 20</div> Personalizacja oferty i język korzyści z pomocą AI (segmentacja, targetowanie) | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 11:30               | 12:15               | 00:45         |
| <div>16 z 20</div> Automatyzacja działań sprzedażowych: follow-upy, CRM, generowanie leadów       | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <div>17 z 20</div> Przerwa                                                                        | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 13:00               | 13:15               | 00:15         |
| <div>18 z 20</div> Projekt: stwórz „propozycję nie do odrzucenia” z użyciem AI                    | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 13:15               | 15:00               | 01:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                          | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>19 z 20</div> <b>Strategia rozwoju osobistego: jak wdrażać AI i skuteczne techniki sprzedaży w praktyce</b> | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 15:00               | 16:45               | 01:45         |
| <div>20 z 20</div> <b>Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym w czasie rzeczywistym</b>              | Nikodem Zegzda | 05-09-2025            | 16:45               | 17:00               | 00:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 400,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 120,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 120,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Nikodem Zegzda

Sprzedaż, obsługa klienta, zarządzanie, coaching biznesowy.  
Certyfikowany trener (Wszechnica UJ) i coach (Grupa SET).

Założyciel firmy Lideruj Sp. z o.o, której misją jest inspirowanie do doskonałości ludzi i organizacje. Współtworzyłem i był pierwszym prezesem grupy BNI Sandecja, zrzeszającej przedsiębiorców MŚP.

Tworzy autorskie programy rozwojowe. Jestem przekąźnikiem najlepszych praktyk rynkowych świata biznesu i nauki. Przeprowadził kilkadziesiąt warsztatów, szkoleń i seminariów, w których

uczestniczyły tysiące osób. Pomaga również poprzez coaching, doradztwo i indywidualne konsultacje. Specjalizuje się w obszarach związanych ze sprzedażą, marketingiem, zarządzaniem i przemawianiem publicznym.

Z jego usług korzystają właściciele, zarządy, managerowie i pracownicy dużych marek, ale przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw. Jego projekty można śledzić na stronie [www.lideruj.pl](http://www.lideruj.pl) oraz w serwisach społecznościowych.

Wyższe. dodatkowo certyfikaty: Certyfikowany trener (Wszechnica UJ), coach (Grupa SET), doradca zawodowy (Humaneo) i inne.

Właściciel firmy szkoleniowo- doradczej. Od 2017 roku certyfikowany trener. Wcześniej, od 2007 roku zdobywał doświadczenie w prowadzeniu zespołów sprzedażowych, także w ramach własnych działalności gospodarczych. Ponad 1000 przeprowadzonych godzin szkoleniowych, w tym także dla szeregu firm MŚP oraz dużych firm.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu oraz kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat.

Każdy uczestnik otrzymuje skrypt szkolenia w dowolnym formacie.

### Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników.

*Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.*

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

### Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną: Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i/lub „Nowy start w Małopolsce z EURESem”

## Warunki techniczne

Walidacja usługi realizowana będzie za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

- uczestnik dysponuje urządzeniem spełniającym następujące wymagania sprzętowe: urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS; w zależności od platformy/rodzaju komunikatora, aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;
- uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

## Kontakt



**Nikodem Zegzda**

**E-mail** nikodemzegzda@gmail.com

**Telefon** (+48) 577 570 020