

AI w sprzedaży: od prospectingu do finalizacji. Jak wykorzystać sztuczną inteligencję w procesie handlowym

Numer usługi 2025/09/17/14574/3013607

617,00 PLN brutto
617,00 PLN netto
88,14 PLN brutto/h
88,14 PLN netto/h

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska

📍 Zator / stacjonarna
🏢 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,6 / 5
1 358 ocen

🕒 7 h
📅 16.11.2025 do 16.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	sprzedawcy przedstawiciele handlowi, menedżerowie sprzedaży, właściciele firm odpowiedzialni za sprzedaż, osoby zajmujące się prospectingiem, obsługą klienta i negocjacjami.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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 podniesienie efektywności handlowców i zespołów sprzedażowych poprzez umiejętne wykorzystanie sztucznej inteligencji w całym procesie sprzedaży.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił:

- szybciej i skuteczniej pozyskiwać klientów,
- personalizować komunikację z odbiorcami,
- tworzyć lepsze prezentacje i oferty,
- prowadzić rozmowy i negocjacje z użyciem AI jako narzędzia wspierającego,
- zautomatyzować działania posprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna możliwości wykorzystania AI w procesie sprzedaży (prospecting, komunikacja, negocjacje, obsługa posprzedażowa).	Poprawnie wskazuje etapy sprzedaży, które można wspierać narzędziami AI.	Test teoretyczny
Rozumie rolę AI jako narzędzia wspierającego handlowca.	Wymienia różnice między wsparciem AI a pełną automatyzacją.	Test teoretyczny
Potrafi wygenerować spersonalizowane pytania i argumenty handlowe.	Tworzy zestaw pytań diagnostycznych i pogłębiających	Test teoretyczny

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

1. Wprowadzenie – AI jako wsparcie handlowca

- Jakie obszary sprzedaży są „AI-ready”

- Obalanie mitów: AI nie zastępuje handlowca, tylko przyspiesza jego pracę
2. Prospecting – pozyskiwanie nowych klientów
- Szybkie wyszukiwanie i segmentowanie leadów
 - Tworzenie listy potencjalnych kontaktów w kilka minut
3. Przygotowanie do rozmowy
- Jak AI zbiera dane o kliencie i branży
 - Tworzenie spersonalizowanych otwarć rozmów („ice-breakery”)
4. Badanie potrzeb klienta
- Generowanie pytań diagnostycznych i pogłębiających
 - Symulacje rozmów z AI jako klientem
5. Tworzenie Buyer Persony
- Definicja i znaczenie w sprzedaży
 - Jak AI pomaga opracować profil klienta (motywacje, obawy, kryteria decyzji)
6. AI w komunikacji
- Tworzenie skutecznych maili prospectingowych i follow-upó
 - Dopasowanie języka do różnych buyer person
7. Prezentacja oferty i obrona ceny
- AI jako wsparcie w tworzeniu prezentacji i materiałów
 - Symulacja negocjacji – AI odgrywa rolę klienta z obiekcjami
8. Obsługa posprzedażowa
- Automatyczne podsumowania i follow-upy
 - Podziękowania, przypomnienia, raporty dla klienta
 - Cross-sell i upsell – jak AI podpowiada kolejne kroki

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do szkolenia	Roman Kawszyn	16-11-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 13 AI jako wsparcie handlowca	Roman Kawszyn	16-11-2025	09:15	10:00	00:45
3 z 13 Prospecting – pozyskiwanie nowych klientów	Roman Kawszyn	16-11-2025	10:00	10:45	00:45
4 z 13 Przerwa	Roman Kawszyn	16-11-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Przygotowanie do rozmowy	Cyprian Lemiech	16-11-2025	11:00	11:45	00:45
6 z 13 Badanie potrzeb klienta	Cyprian Lemiech	16-11-2025	11:45	12:30	00:45
7 z 13 Przerwa	Cyprian Lemiech	16-11-2025	12:30	13:00	00:30
8 z 13 Tworzenie Buyer Persony	Cyprian Lemiech	16-11-2025	13:00	13:45	00:45
9 z 13 AI w komunikacji	Cyprian Lemiech	16-11-2025	13:45	14:15	00:30
10 z 13 Przerwa	Roman Kawszyn	16-11-2025	14:15	14:30	00:15
11 z 13 Prezentacja oferty i obrona ceny	Roman Kawszyn	16-11-2025	14:30	15:00	00:30
12 z 13 Obsługa posprzedażowa	Roman Kawszyn	16-11-2025	15:00	15:30	00:30
13 z 13 Walidacja - test teoretyczny	-	16-11-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	617,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	617,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	88,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	88,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Roman Kawszyn

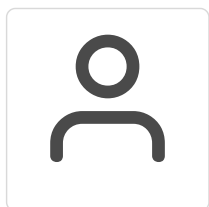
Trener handlowców i sprzedawców. Charyzmatyczny lider i mówca. Akredytowany Mentor EIA EMCC, Mentor sił sprzedaży, trenerów sprzedaży i mówców.

Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, Marketingu i Szkoleń. Studiował we Włoszech.

Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ.

Autor i współautor książek (m. in. „Techniki Obrony Ceny”, „Pierwsze skrzypce”, „Motivazione”, „Pasja”) oraz audio CD.

Pomysłodawca i współtwórca nowej kategorii rozwojowej – szkoleń poprzez sztukę teatralną Teach Art Spectacle®. Prowadził spotkania i szkolenia dla zespołów sprzedażowych w Polsce, USA, Rumunii i Niemczech.



2 z 2

Cyprian Lemiech

Praktyk, doradca i trener specjalizujący się w marketingu, sprzedaży i strategiach pricingowych.

Ekspert w budowaniu zespołów i skalowaniu procesów biznesowych. Pracował z markami takimi jak CCC, Zalando, Bestseller czy Holy Fashion Group, tworząc modele współpracy oparte na danych, zaufaniu i konkretach. Był Dyrektor Marketingu w Mactronic i RAWLPLUG, Dyrektor R&D w Luxon LED i CRO w Gopackshot Studios – firmach, w których odpowiadał za budowę zespołów, rebranding, wdrażanie nowych produktów oraz strategie cenowe. Prowadzi autorskie warsztaty i szkolenia z zakresu pricingu, marketingu i operacyjnego skalowania biznesu. Pracuje zarówno z dużymi organizacjami, jak i firmami founderskimi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia

Adres

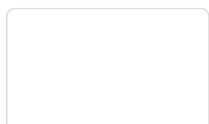
ul. Władysława Grabskiego 23

32-640 Zator

woj. małopolskie

Szkolenie dla firmy Euro Wafel

Kontakt



Kinga Zasadowska



E-mail kinga@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070