



EUROPEAN
PROJECTS GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

4 oceny

AI w Sprzedaży

Numer usługi 2026/01/13/181209/3254603

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.02.2026 do 24.02.2026

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane do specjalistów którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i oszczędzić czas na administracyjne aspekty pracy:

- Specjalistów ds. sprzedaży - osób odpowiedzialnych za aktywne pozyskiwanie klientów, budowanie relacji i finalizowanie transakcji.
- Specjalistów ds. CRM i analizy sprzedaży - osób odpowiedzialnych za zarządzanie danymi sprzedażowymi, które chcą wykorzystać AI do optymalizacji procesów i automatyzacji raportowania
- Liderów zespołów sprzedażowych - menedżerów, którzy chcą zwiększyć efektywność swoich zespołów poprzez automatyzację i optymalizację procesów.
- Przedstawicieli handlowych B2B i B2C - którzy chcą usprawnić prospecting, follow-upy i personalizację oferty.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 AI w Sprzedaży jest nauczenie uczestników, jak wykorzystać sztuczną inteligencję do usprawnienia procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności komunikacji z klientami oraz automatyzacji zadań administracyjnych. Uczestnicy dowiedzą się, jak z pomocą AI poprawić personalizację ofert, optymalizować procesy outboundowe, a także automatyzować dokumentację i zarządzanie danymi w CRM. Warsztaty pozwolą na wdrożenie konkretnych rozwiązań AI w realnych procesach sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność wykorzystywania AI w celu usprawnienia procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności komunikacji oraz automatyzacji zadań administracyjnych.	Potrafi poprawić personalizację ofert, optymalizować procesy outboundowe. Umie zarządzać danymi w CRM oraz automatyzować dokumentację.	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

Wprowadzenie

- Fundamenty pracy z AI
- Wymiana doświadczeń uczestników z AI
- Gdzie kończy się AI, a zaczyna ludzka kreatywność - przykłady praktyczne
- Najczęstsze błędy przy wdrażaniu AI w sprzedaży
- Codzienny proces pozyskiwania leadów

Określenie kierunków rozwoju

- Analiza obecnych procesów uczestników
- Identyfikacja konkretnych wyzwań
- Określenie celów warsztatowych

AI w komunikacji sprzedażowej

- Personalizacja e-maili z pomocą AI
- Strukturyzowanie odpowiedzi na typowe scenariusze
- Zarządzanie obiekcjami klientów

Ćwiczenie praktyczne

- Implementacja zoptymalizowanych procesów e-mailowych
- Testowanie i dostrajanie komunikacji

Produktywność i dokumentacja

- AI w organizacji rozmów sprzedażowych
- Automatyzacja notatek ze spotkań
- Wzbogacanie CRM o insighty z AI

Praktyczne zastosowania

- Tworzenie prezentacji i ofert z pomocą AI
- Automatyzacja dokumentacji sprzedażowej
- Integracja narzędzi AI w proces sprzedaży

Pierwsza implementacja

- Wybór i optymalizacja procesów
- Identyfikacja procesów do automatyzacji
- Tworzenie i optymalizacja promptów
- Testowanie rozwiązań w praktyce

Strategia outboundowa

- AI w identyfikacji idealnego klienta (ICP)
- Analiza rynku i konkurencji
- Identyfikacja podobnych firm

Warsztat praktyczny

- Tworzenie profili ICP z pomocą AI
- Automatyzacja researchu leadów
- Strukturyzacja komunikacji outboundowej

Budowanie wartości

- AI w analizie konkurencji
- Tworzenie unikalnych propozycji wartości
- Dostosowanie komunikacji do person

Optymalizacja skryptów

- Generowanie skryptów sprzedażowych
- Adaptacja do różnych scenariuszy
- Analiza i optymalizacja skuteczności

Skalowanie sprzedaży

- Tworzenie playbooka sprzedażowego
- Automatyzacja procesów dokumentacji
- Budowa biblioteki najlepszych praktyk

Plan wdrożenia

- Określenie pierwszych kroków
- Ustalenie mierzalnych celów
- Przygotowanie harmonogramu działań

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje na wskazany adres mailowy materiały pomocnicze:

- Komplet materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej
- Firmową bazę promptów oraz instrukcje korzystania z narzędzi
- Poradnik dobrych praktyk korzystania z AI i bezpieczeństwa
- Poradnik włączania AI do zespołu i organizacji

Sposób realizacji zajęć: prezentacja multimedialna, rozmowa na żywo, pokazy demo na żywo, ćwiczenia, chat, testy, współdzielenie ekranu, mini projekty.

Warunki uczestnictwa

Dobra znajomość Internetu i obsługi komputera

Informacje dodatkowe

Przerwy (5-10 minut) na życzenie uczestników, nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub BUR i wyrażają na to zgodę.

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%, oraz podejście do walidacji.

Szkolenie prowadzone przez platformę Microsoft Teams.

Warunki techniczne

Komputer z dostępem do Internetu i łączem o prędkości co najmniej 1,5 MB/s.

Kontakt



Aleksandra Jarawka

E-mail bur@europg.pl

Telefon (+48) 587 321 928