



## Szkolenie Sztuczna Inteligencja AI w sprzedaży – zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju

Numer usługi 2026/01/28/162493/3291508

5 200,00 PLN brutto  
5 200,00 PLN netto  
260,00 PLN brutto/h  
260,00 PLN netto/h

CMD Consulting  
Dawid Domański

★★★★★ 5,0 / 5  
277 ocen

- 📍 Wisła
- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 20:00 h
- 📅 25.07.2026 do 26.07.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych pracowników sektora MŚP, przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, menedżerów sprzedaży i osób chcących rozwinąć kompetencje w zakresie wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w procesach sprzedażowych i marketingowych.

Adresatami są osoby pragnące zdobyć **zielone kompetencje** oraz **kompetencje cyfrowe**, umożliwiające wdrażanie zrównoważonych i odpowiedzialnych technologii w biznesie, zgodnie z kierunkami **Programu Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego (PRT WSL)**.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Data zakończenia rekrutacji

05-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### 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 szkolenia jest przygotowanie uczestników do planowania, wdrażania i optymalizowania procesów sprzedażowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI) w duchu zrównoważonego rozwoju i zielonej gospodarki.

Uczestnicy nauczą się analizować dane sprzedażowe w sposób energooszczędny i odpowiedzialny, wdrażać systemy AI wspierające obsługę klientów i zarządzanie relacjami, a także ograniczać zużycie zasobów poprzez technologie cyfrowe (automatyzacja, green IT, cyfrowe dokumenty)

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia zasady zielonej gospodarki i ich zastosowanie w sprzedaży	definiuje pojęcie optymalizacji procesów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy procesów możliwe do usprawnienia dzięki AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje wpływ AI na redukcję kosztów i śladu węglowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Integruje narzędzia cyfrowe w duchu zielonego zarządzania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża AI w procesie sprzedaży w sposób etyczny i energooszczędny	dopasowuje narzędzia AI do wskazanych problemów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia wybór narzędzia w kontekście efektywności i ekologii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik szkolenia ocenia znaczenie komunikacji z klientem przy samodzielnej pracy z AI oraz charakteryzuje techniki skutecznej komunikacji interpersonalnej, umożliwiające budowanie zaufania	Wymienia nowe umiejętności zdobyte podczas szkolenia oraz ich zastosowanie w pracy zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia zasady skutecznej komunikacji w pracy z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje techniki komunikacyjne sprzyjające budowaniu zaufania klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Kurs ma na celu przygotowanie uczestników do świadomego i odpowiedzialnego wdrażania sztucznej inteligencji w sprzedaży, z zachowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.

Zapewnia wiedzę teoretyczną i intensywne zajęcia praktyczne, obejmujące tworzenie i testowanie rozwiązań AI w symulowanych procesach sprzedaży.

### Uczestnicy nabędą zielone kompetencje poprzez naukę:

- optymalizacji procesów biznesowych pod kątem zużycia energii i zasobów,
- wykorzystania cyfrowych narzędzi do redukcji emisji papieru i CO<sub>2</sub>,
- ek zarządzania danymi klientów i przestrzegania zasad RODO,
- odpowiedzialnego korzystania z technologii AI zgodnie z zasadami green IT.

### Szkolenie łączy aspekt praktyczny branży sprzedażowej z kierunkami PRT WSL w zakresie:

- **technologii zarządzania środowiskiem** – wdrażanie systemów ekofektywności i ograniczania emisji,
- **technologii gospodarowania odpadami** – cyfryzacja procesów i redukcja zużycia papieru,
- **technologii informacyjnych** – AI, automatyzacja, CRM, cyfrowe raportowanie,
- **bezpieczeństwa informacji** – RODO, etyka cyfrowa, ek zarządzanie danymi klientów.

## ◆ MODUŁY SZKOLENIOWE

### 1. Wprowadzenie do zielonej gospodarki i PRT WSL w kontekście sprzedaży

- Idea zielonej gospodarki w biznesie i marketingu.
- Wpływ digitalizacji na zrównoważony rozwój.
- Zastosowanie PRT WSL w sektorze handlu i usług.

### 2. Podstawy sztucznej inteligencji w biznesie

- Definicja i zastosowania AI w handlu.
- Etyka i odpowiedzialność cyfrowa.
- Energooszczędne uczenie maszynowe i green IT.

### 3. Cyfrowe narzędzia AI w procesie sprzedaży

- Chatboty i automatyzacja kontaktu z klientem.
- CRM z elementami sztucznej inteligencji.
- AI w analizie potrzeb i personalizacji ofert.

### 4. Ekofektywność procesów sprzedażowych

- Wdrażanie green management w zespołach sprzedaży.
- Cyfrowe raportowanie i redukcja śladu węglowego.
- Energooszczędne zarządzanie bazami danych.

## 5. Analiza danych w kontekście ESG i zrównoważonego rozwoju

- Wykorzystanie AI do predykcji trendów sprzedaży i optymalizacji zasobów.
- Tworzenie raportów ESG i ocena wpływu sprzedaży na środowisko.

## 6. Bezpieczeństwo informacji i zarządzanie danymi w AI (RODO + PRT WSL)

- Zasady ochrony danych w środowisku AI.
- Etyczne przetwarzanie danych klientów.
- Systemy ekozarządzania informacjami i dokumentacją cyfrową.

## 7. Walidacja i certyfikacja umiejętności

- Symulacja wdrożenia AI w procesie sprzedażowym.
- Analiza wpływu zastosowanych rozwiązań na środowisko i efektywność.
- Walidacja praktyczna i omówienie wyników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, przerwy wliczają się w czas szkolenia.

**Liczba godzin teorii:** 8 godz. dydaktycznych

**Liczba godzin praktyki:** 10 godz. dydaktycznych

**Liczba godzin przerw i walidacji:** 2 godz. dydaktyczne

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Wprowadzenie do zielonej gospodarki i PRT WSL w kontekście sprzedaży	DAWID DOMAŃSKI	25-07-2026	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 12</b> Przerwa	DAWID DOMAŃSKI	25-07-2026	10:00	10:15	00:15
<b>3 z 12</b> Podstawy sztucznej inteligencji w biznesie	DAWID DOMAŃSKI	25-07-2026	10:15	13:15	03:00
<b>4 z 12</b> Przerwa obiadowa	DAWID DOMAŃSKI	25-07-2026	13:15	13:45	00:30
<b>5 z 12</b> Cyfrowe narzędzia AI w procesie sprzedaży	DAWID DOMAŃSKI	25-07-2026	13:45	15:30	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 12</b> Ekoefektywność procesów sprzedażowych	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	08:00	10:15	02:15
<b>7 z 12</b> Przerwa	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	10:15	10:30	00:15
<b>8 z 12</b> Analiza danych w kontekście ESG i zrównoważonego rozwoju	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	10:30	12:30	02:00
<b>9 z 12</b> Przerwa obiadowa.	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	12:30	13:00	00:30
<b>10 z 12</b> Bezpieczeństwo informacji i zarządzanie danymi w AI (RODO + PRT WSL)	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	13:00	14:30	01:30
<b>11 z 12</b> Tworzenie indywidualnych planów wdrożenia dla firm	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	14:30	15:00	00:30
<b>12 z 12</b> Podsumowanie, test online, rozdanie certyfikatów, zakończenie.	DAWID DOMAŃSKI	26-07-2026	15:00	15:30	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

260,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

260,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### DAWID DOMAŃSKI

Specjalista ds. wdrażania sztucznej inteligencji w biznesie.

Ukończył kursy EITCA Business Information Technologies Programme (2023), EITC/AI/AIF Artificial Intelligence Fundamentals (2023) oraz AI od podstaw (2024). Od 2024 roku prowadzi szkolenia z wykorzystania AI w biznesie i optymalizacji procesów. Łączy wiedzę technologiczną z praktycznym podejściem do transformacji cyfrowej i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. Kwalifikacje trenera nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne i sprzęt wykorzystywany podczas zajęć: prezentacja multimedialna

### Warunki uczestnictwa

Wymagania wstępne: co najmniej podstawowa wiedza komputerowa, smartphone z dostępem do internetu bądź laptop

### Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów

Karta archiwalna w wersji 3 prowadząca do nabycia kwalifikacji na podstawie rekomendacji, stanowi podstawę wydawania certyfikatów kwalifikacji dla uczestników, którzy zostali zapisani na usługę.

## Adres

ul. Kopydło 20

43-460 Wiśła

woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**DAWID DOMAŃSKI**

**E-mail** [dawid.domanski@cmdconsulting.pl](mailto:dawid.domanski@cmdconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 509 600 007