



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

7 277 ocen

Szkolenie: AI w Sprzedaży: Od Lead Generation do Finalizacji

Numer usługi 2026/01/29/36960/3294573

📍 Białka Tatrzańska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 25.04.2026 do 26.04.2026

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

305,00 PLN brutto/h

305,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które w ramach wykonywanych obowiązków zawodowych uczestniczą w procesach sprzedażowych, ofertowych lub negocjacyjnych oraz chcą wykorzystywać narzędzia oparte na sztucznej inteligencji w pracy sprzedażowej.

Adresatami szkolenia są w szczególności pracownicy działów sprzedaży i handlu, przedstawiciele handlowi, doradcy sprzedaży, osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie i obsługę klientów, a także osoby prowadzące rozmowy handlowe i negocjacje.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę w obszarze sprzedaży, jak i dla osób posiadających doświadczenie zawodowe, które chcą usprawnić i zautomatyzować działania sprzedażowe z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji. Udział w szkoleniu wymaga podstawowej umiejętności obsługi komputera i narzędzi internetowych.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

28

Data zakończenia rekrutacji

24-04-2026

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

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży, od pozyskiwania i analizy leadów po finalizację transakcji. Szkolenie przygotowuje do automatyzacji researchu klientów, personalizacji komunikacji sprzedażowej, wspierania negocjacji, zarządzania danymi w systemach CRM oraz analizy efektywności działań sprzedażowych, z uwzględnieniem zasad etyki i bezpieczeństwa danych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia możliwości i ograniczenia wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży oraz identyfikuje zasady etycznego i bezpiecznego przetwarzania danych klientów.	wskazuje obszary zastosowania AI w sprzedaży	Test teoretyczny
	rozpoznaje zasady bezpieczeństwa i etyki pracy z danymi klientów	Test teoretyczny
	tworzy profil idealnego klienta (ICP)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje potencjalnych klientów oraz segmentuje leady z wykorzystaniem narzędzi opartych na sztucznej inteligencji.	klasyfikuje leady według określonych kryteriów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje treści wiadomości sprzedażowych dostosowane do profilu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik personalizuje komunikację sprzedażową z wykorzystaniem narzędzi AI.	dostosowuje scenariusz rozmowy do branży i potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje argumentację na obiekcje klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do wsparcia negocjacji oraz organizacji procesu sprzedaży.	porządkuje informacje ze spotkań sprzedażowych i określa dalsze kroki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	interpretuje podstawowe wskaźniki skuteczności działań sprzedażowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje efektywność działań sprzedażowych wspieranych przez AI oraz planuje wdrożenie narzędzi w codziennej pracy.	opracowuje plan wykorzystania narzędzi AI w procesie sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Usługa realizowana jest w formie zajęć stacjonarnych i obejmuje część teoretyczną oraz praktyczną. Program szkolenia ukierunkowany jest na wykorzystanie narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych, od pozyskiwania klientów po finalizację transakcji, z uwzględnieniem zasad etyki i bezpieczeństwa danych.

Dzień 1 – Fundamenty AI i pozyskiwanie klientów

- Wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży
- Zastosowanie narzędzi AI w analizie rynku i identyfikacji potencjalnych klientów
- Profilowanie i segmentacja leadów sprzedażowych
- Personalizacja komunikacji sprzedażowej z wykorzystaniem AI
- Planowanie i realizacja działań prospectingowych
- Wykorzystanie AI w social sellingu i budowaniu relacji z klientami

Dzień 2 – Negocjacje, automatyzacja i finalizacja sprzedaży

- Wykorzystanie AI do przygotowania argumentacji sprzedażowej i negocjacyjnej
- Wsparcie rozmów handlowych i reagowanie na obiekcje klienta
- Automatyzacja procesów sprzedażowych i porządkowanie danych w systemach CRM
- Tworzenie ofert i materiałów sprzedażowych z wykorzystaniem narzędzi AI
- Analiza efektywności działań sprzedażowych wspieranych przez AI
- Opracowanie planu wdrożenia narzędzi AI w codziennej pracy sprzedażowej
- Podsumowanie szkolenia i walidacja efektów uczenia się

Informacje organizacyjne

Zajęcia realizowane są z wykorzystaniem metod interaktywnych i aktywizujących, umożliwiających ćwiczenie umiejętności w warunkach symulowanych. Program przewiduje stopniowe zwiększanie poziomu trudności zadań, dostosowane do możliwości uczestników.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w końcowej części szkolenia i obejmuje test teoretyczny oraz obserwację uczestników podczas wykonywania zadań praktycznych.

Każdy uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osoby.

Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych

Liczba godzin teoretycznych - 7, liczba godzin praktycznych 13.

Szkolenie adresowane jest do osób dorosłych, które w ramach wykonywanych obowiązków zawodowych **uczestniczą w procesach sprzedażowych, ofertowych lub negocjacyjnych** oraz są zainteresowane wykorzystaniem narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w pracy sprzedażowej.

Adresatami szkolenia są w szczególności:

- pracownicy działów sprzedaży i handlu,
- przedstawiciele handlowi i doradcy sprzedaży,
- osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie i obsługę klientów,
- osoby prowadzące rozmowy handlowe i negocjacje,
- osoby chcące usprawnić i zautomatyzować działania sprzedażowe z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę w obszarze sprzedaży, jak i dla osób posiadających doświadczenie zawodowe, które chcą rozszerzyć zakres stosowanych metod o rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji.

Udział w szkoleniu wymaga podstawowej umiejętności obsługi komputera i narzędzi internetowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży	Rafał Przybylski	25-04-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 16 Zastosowanie narzędzi AI w analizie rynku i identyfikacji potencjalnych klientów	Rafał Przybylski	25-04-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 16 Profilowanie i segmentacja leadów sprzedażowych	Rafał Przybylski	25-04-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 16 Personalizacja komunikacji sprzedażowej z wykorzystaniem AI	Rafał Przybylski	25-04-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	25-04-2026	13:00	13:15	00:15
6 z 16 Planowanie i realizacja działań prospectingowych	Rafał Przybylski	25-04-2026	13:15	15:00	01:45
7 z 16 Wykorzystanie AI w social sellingu i budowaniu relacji z klientami	Rafał Przybylski	25-04-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 16 Wykorzystanie AI do przygotowania argumentacji sprzedażowej i negocjacyjnej	Rafał Przybylski	26-04-2026	09:00	10:00	01:00
9 z 16 Wsparcie rozmów handlowych i reagowanie na obiekcje klienta	Rafał Przybylski	26-04-2026	10:00	11:00	01:00
10 z 16 Automatyzacja procesów sprzedażowych i porządkowanie danych w systemach CRM	Rafał Przybylski	26-04-2026	11:00	12:00	01:00
11 z 16 Tworzenie ofert i materiałów sprzedażowych z wykorzystaniem narzędzi AI	Rafał Przybylski	26-04-2026	12:00	13:00	01:00
12 z 16 Przerwa	Rafał Przybylski	26-04-2026	13:00	13:15	00:15
13 z 16 Analiza efektywności działań sprzedażowych wspieranych przez AI	Rafał Przybylski	26-04-2026	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Opracowanie planu wdrożenia narzędzi AI w codziennej pracy sprzedażowej	Rafał Przybylski	26-04-2026	14:00	15:00	01:00
15 z 16 Podsumowanie szkolenia	Rafał Przybylski	26-04-2026	15:00	15:30	00:30
16 z 16 walidacja (test, symulacja w warunkach symulowanych)	-	26-04-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	305,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	305,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Przybylski

Trener z 15-letnim doświadczeniem, przedsiębiorca- swoją pierwszą firmę stworzył w 2009 roku- Centrum Rozwojowe EVOLVE. Prowadzi szkolenia otwarte z rozwoju osobistego i biznesu, szkolenia dla firm oraz coaching/doradztwo. Flagowe szkolenia, regularnie kilka razy w roku to: Praktyk NLP, Master NLP, Trening trenerski, LifeCoaching oraz Business Coaching, Hipnoza. Oprócz ww. regularnie pojawiały się też szkolenia z takich zakresów jak: Motywacja, Sukces, Komunikacja, Sprzedaż, Negocjacje, Kontrola emocji, Pewność siebie, Stres, Zarządzanie czasem, Podejmowanie decyzji, Umiejętności leaderskie, Wystąpienia publiczne, Coaching eksportowy, E-commerce, Tworzenie strategii rozwojowych firmy, biznes plany, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie

klientami, Social media, Zrównoważony rozwój, zielone kompetencje. Prowadził też gościnnie wykłady na takich uczelniach jak Uniwersytet Śląski czy AGH w Krakowie. Praca jako trener m.in dla Kraft-Heinz, Bank BZWBK, Opel, nazwa.pl, CibaVision, Hestia. W szkoleniach i coachingach wzięło udział ponad 5000 osób, łącznie ponad 9000 godzin zajęć. W ostatnich 5 latach przeprowadził ponad 30 szkoleń z w/w zakresów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Środkowa 252A
34-405 Białka Tatrzańska
woj. małopolskie

Kontakt



Mariusz Zygmunt

E-mail mzygmunt@poczta.onet.eu

Telefon (+48) 602 528 810