



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

355 ocen

## Unico Biznes: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży. Praktyczne szkolenie z automatyzacji, personalizacji i generowania leadów

Numer usługi 2026/01/29/160223/3294765

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.03.2026 do 20.03.2026

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie przeznaczone jest dla przedstawicieli działów sprzedaży, marketingu i e-commerce, menedżerów odpowiedzialnych za wyniki sprzedaży oraz przedsiębiorców poszukujących sposobów na zwiększenie skuteczności działań handlowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Udział w szkoleniu będzie wartościowy także dla osób wdrażających automatyzację procesów, projektujących komunikację marketingową oraz rozwijających strategie oparte na danych. Z oferty mogą skorzystać zarówno osoby z doświadczeniem w sprzedaży, jak i osoby rozwijające swoje kompetencje w zakresie narzędzi cyfrowych i nowoczesnych technologii. |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Maksymalna liczba uczestników   | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Data zakończenia rekrutacji     | 11-03-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Liczba godzin usługi            | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych. Usługa szkoleniowa przygotowuje do opracowywania strategii opartych na danych, automatyzacji komunikacji marketingowej, personalizacji ofert oraz stosowania AI w generowaniu i kwalifikacji leadów.

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

| Efekty uczenia się                                                                            | Kryteria weryfikacji                                                                         | Metoda walidacji                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Identyfikuje zastosowania sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży.                        | – wskazuje obszary lejka sprzedażowego, które mogą zostać zautomatyzowane przez AI,          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – rozróżnia typy narzędzi AI wykorzystywanych w prospectingu, analizie danych i komunikacji, | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – przypisuje właściwe funkcje AI do etapów podróży klienta.                                  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Analizuje możliwości wykorzystania AI w procesie generowania i kwalifikacji leadów.           | – określa cechy, które wpływają na predykcyjny scoring leadów,                               | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – identyfikuje różnice między generowaniem leadów manualnym a wspieranym przez AI,           | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – dobiera odpowiednie narzędzia AI do automatycznego pozyskiwania leadów.                    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozróżnia metody personalizacji treści sprzedażowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. | – klasyfikuje typy danych wykorzystywanych w personalizacji,                                 | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – wskazuje mechanizmy rekomendacji produktów stosowane w narzędziach AI,                     | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – dobiera rodzaje treści sprzedażowych możliwych do dynamicznej personalizacji.              | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – wskazuje kluczowe wskaźniki sprzedażowe analizowane przez systemy AI,                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Charakteryzuje sposoby wykorzystania AI do analityki sprzedaży i podejmowania decyzji.        | – rozróżnia rodzaje prognoz generowanych przez narzędzia predykcyjne,                        | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                               | – interpretuje przykładowe wyniki prognoz dotyczące popytu lub skuteczności kampanii.        | 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

Celem szkolenia jest rozwinięcie praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznego procesu sprzedaży – od momentu pierwszego kontaktu z klientem aż do finalizacji transakcji. Uczestnicy poznają nowoczesne metody budowania relacji, rozpoznawania potrzeb klienta, prezentowania oferty w sposób angażujący oraz efektywnego zamykania sprzedaży. Ważnym elementem szkolenia jest również nauka tworzenia strategii sprzedażowej, planowania działań i opracowywania budżetu sprzedażowego. Szkolenie łączy wiedzę psychologiczną, techniki negocjacyjne oraz narzędzia wspierające proces sprzedaży w świecie online i offline. To inspirujący warsztat dla osób, które chcą nie tylko zwiększyć wyniki sprzedażowe, ale także zbudować trwałą, efektywną strategię sprzedażową dla swojego zespołu lub firmy.

Szkolenie ma charakter praktyczny – obejmuje warsztaty, symulacje rozmów sprzedażowych, analizę przypadków, prezentacje oraz dyskusje moderowane. Realizowane jest w formule stacjonarnej, online lub hybrydowej.

### Dzień 1: Rola AI w nowoczesnym procesie sprzedaży

#### Moduł 1 – Rola AI w procesie sprzedaży

- wpływ AI na strategię handlowe
- zmiana zachowań kupujących i modeli sprzedaży
- kluczowe korzyści wynikające z wdrożenia AI

#### Moduł 2 – Lejek sprzedażowy i podróż klienta w erze AI

- automatyzacja etapów lejka sprzedażowego
- mapowanie podróży klienta z wykorzystaniem AI
- identyfikacja punktów styku możliwych do optymalizacji

### Dzień 2: Automatyzacja i generowanie leadów z wykorzystaniem AI

#### Moduł 3 – AI w strategiach sprzedaży online

- wpływ AI na ruch, konwersję i retencję
- wykorzystanie narzędzi AI w procesach digital sales
- modele predykcyjne w kampaniach online

#### Moduł 4 – Generowanie i kwalifikacja leadów

- scoring predykcyjny i parametry kwalifikacji
- chatboty i automatyczne sekwencje pozyskiwania leadów
- przykładowy proces lead-generation oparty na AI

Dzień 3: Personalizacja, automatyzacja i trendy przyszłości

Moduł 5 – Personalizacja na dużą skalę

- inteligentne rekomendacje produktów
- dynamiczne treści dopasowane do użytkownika
- wykorzystanie danych behawioralnych

Moduł 6 – Automatyzacja, analityka i trendy AI

- automatyzacja komunikacji: flows, inteligentne kampanie e-mail
- dynamiczne ceny i prognozowanie popytu
- conversational AI, voice commerce, AI influencerzy
- przykłady najlepszych wdrożeń AI w sprzedaży

Walidacja efektów uczenia się | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

---

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w grupach do 6 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Zajęcia praktyczne: 9 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 7 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Termin szkolenia: Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny i może ulec zmianie. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                       | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 Dzień 1.<br>Moduł 1. Rola AI w procesie sprzedaży (teoria)  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Agnieszka Slipczuk | 18-03-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| 2 z 10 Dzień 1.<br>Przerwa                                                                                    | Agnieszka Slipczuk | 18-03-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                        | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>3 z 10</div> Dzień 1.<br>Moduł 2. Lejek sprzedażowy i podróż klienta w erze AI (teoria/praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Agnieszka Slipczuk | 18-03-2026            | 11:45               | 14:00               | 02:15         |
| <div>4 z 10</div> Dzień 2.<br>Moduł 3. AI w strategiach sprzedaży online (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                     | Agnieszka Slipczuk | 19-03-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <div>5 z 10</div> Dzień 2.<br>Przerwa                                                                                                          | Agnieszka Slipczuk | 19-03-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <div>6 z 10</div> Dzień 2.<br>Moduł 4. Generowanie i kwalifikacja leadów (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                   | Agnieszka Slipczuk | 19-03-2026            | 11:45               | 14:00               | 02:15         |
| <div>7 z 10</div> Dzień 3.<br>Moduł 5. Personalizacja na dużą skalę (teoria/praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                 | Agnieszka Slipczuk | 20-03-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <div>8 z 10</div> Dzień 3.<br>Przerwa                                                                                                          | Agnieszka Slipczuk | 20-03-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                              | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 9 z 10 Dzień 3.<br>Moduł 6.<br>Automatyzacja, analityka i trendy AI<br>(teoria/praktyka)<br>  Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Agnieszka Slipczuk | 20-03-2026            | 11:45               | 14:15               | 02:30         |
| 10 z 10 Dzień 3.<br>Walidacja efektów uczenia się   Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie                            | Agnieszka Slipczuk | 20-03-2026            | 14:15               | 14:45               | 00:30         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 187,50 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 187,50 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Agnieszka Slipczuk**

Ekspertka ds. strategii sprzedaży, komunikacji i rozwoju zespołów.

Od września 2025 roku prowadzi własną firmę doradczą, specjalizującą się w strategiach sprzedażowych, audytach oraz rozwoju zespołów handlowych. Łączy piętnastoletnie doświadczenie w branży sprzedaży korporacyjnej z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy z klientami z

branży hotelarskiej (Marriott International, Radisson, Puro) oraz wiedzę z zakresu kulturoznawstwa i nauk społecznych, tworząc skuteczne rozwiązania oparte na zrozumieniu ludzi i procesów.

Projektuje strategie zwiększające sprzedaż i skalujące biznes, standardy obsługi klienta budujące lojalność oraz prowadzi szkolenia z technik sprzedaży, negocjacji i relacji biznesowych, rozwoju w oparciu o Customer Experience, a także z optymalizacji budżetów i forecastów sprzedażowych. Znana jest z doskonałego stylu komunikacji opartego na empatii, autentyczności i perswazji, a także z umiejętnego wykorzystywania nowoczesnych narzędzi sprzedażowych i analitycznych w pracy z zespołami oraz partnerami biznesowymi.

Jako lider i ekspert w dziedzinie sprzedaży, inspirowa do poszukiwania innowacji, rozwijania kompetencji komunikacyjnych i tworzenia długofalowych, wartościowych relacji w środowisku biznesowym.

W ciągu ostatnich 5 lat zdobyła certyfikaty potwierdzające ukończenie kursu Social Media Manager (kod zawodu 243110) oraz Szkoły Wirtualnej Asysty (kod zawodu 411090).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje

- Materiały szkoleniowe
- Workbook do pracy własnej
- Checklista sprzedażowa
- Gotowe szablony (bio, kampania, captiony)

### Warunki uczestnictwa

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie może być prowadzone również w opcji stacjonarnej i może być dostosowane do konkretnej branży lub typu działalności (np. beauty, edukacja, turystyka, consulting).

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku 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 2025 r. poz. 832).*

## Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji**

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik**

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów**

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

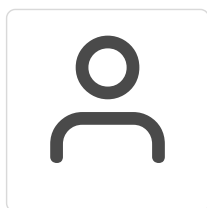
### **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online**

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### **Zalecane parametry łącza internetowego**

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## **Kontakt**



**RAFAŁ LISSER**

**E-mail** kontakt@unico.org.pl

**Telefon** (+48) 724 787 771