



TEB EDUKACJA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

56 ocen

Akademia sprzedaży z wykorzystaniem sztucznej inteligencji

Numer usługi 2026/02/13/28897/3331927

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna

🕒 180:00 h

📅 21.03.2026 do 21.03.2027

3 490,00 PLN brutto

3 490,00 PLN netto

19,39 PLN brutto/h

19,39 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Dla osób dorosłych, które chcą : • Nauczyć się budowania relacji z klientem, co jest niezbędne do utrzymania długotrwałych i owocnych kontaktów biznesowych • Opanować techniki negocjacyjne, co umożliwi skuteczne prowadzenie rozmów handlowych i osiągnięcie korzystnych warunków współpracy • Zdobyć umiejętności zarządzania czasem, co pozwoli na efektywne planowanie i realizację zadań sprzedażowych • Poznać zastosowanie sztucznej inteligencji w sprzedaży, w tym chatbotów, systemów CRM z funkcjami AI oraz analityki predykcyjnej, co zwiększy efektywność i precyzję działań sprzedażowych
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	21-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	180
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

- Absolwent naszego kierunku nauczy się jak:
- nawiązać kontakt z klientem i przeprowadzić prostą rozmowę sprzedażową,
 - rozpoznać potrzeby klienta za pomocą pytań i technik aktywnego słuchania,
 - zaprezentować produkt lub usługę z użyciem języka korzyści,
 - zastosować wybrany model sprzedażowy (np. AIDA lub SPIN) w rozmowie,
 - umiejętnie dostosować do potrzeb klienta właściwy model sprzedażowy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Słuchacz zdobędzie wiedzę i umiejętności związane z technikami i narzędziami sprzedaży, technikami negocjacyjnymi. Pozna definicję i metody zastosowania AI w sprzedaży.	Ćwiczenia praktyczne; testy.	Wywiad swobodny
		Prezentacja
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje i kompetencje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

- Pytanie 2. Czy dokument został wydany przez organy władz publicznych lub samorządów zawodowych na podstawie ustawy lub rozporządzenia?
- TAK
- Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?
- TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Agnieszka Szopa

Program

Podstawy skutecznej sprzedaży
Proces sprzedaży
Negocjacje i techniki perswazji
Budowanie relacji z klientem i zarządzanie czasem
Trening interpersonalny
Marketing w sprzedaży
Analiza wyników i KPI
Aspekty prawne i RODO w sprzedaży
AI w sprzedaży

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 490,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	19,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	19,39 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto

0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania netto

0,00 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostęp do materiałów i szerokiej gamy kursów e-learningowych

Warunki uczestnictwa

Osoba pełnoletnia

Warunki techniczne

Zajęcia odbywają się na platformie TEAMS

Kontakt



Katarzyna Trzewiczek

E-mail katarzyna.trzewiczek@teb-edukacja.pl

Telefon (+48) 504 080 687