



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 655 ocen

Szkolenie - Indywidualna przewaga handlowca 2.0: Jak dzięki AI sprzedawać drożej i zdobywać więcej klientów

Numer usługi 2026/03/09/45536/3391507

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.08.2026 do 25.08.2026

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do: -aktywnych zawodowo handlowców, specjalistów ds. sprzedaży (Account Managers) oraz menedżerów zespołów handlowych, którzy dążą do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na nowoczesnym rynku, -właścicieli małych i średnich firm oraz osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów (prospecting), które chcą unowocześnić swój warsztat o zaawansowane narzędzia sztucznej inteligencji (AI) oraz techniki wielokanałowego dotarcia, - uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin,
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	23-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie do samodzielnego budowania przewagi konkurencyjnej w sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi AI, w tym w researchu rynkowym, komunikacji wielokanałowej oraz obronie ceny przy zastosowaniu metodologii ROCKET i Techniki Rewersu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
opisuje zasady bezpieczeństwa i ryzyka pracy z AI	wskazuje różnicę między asystentem a agentem AI oraz definicję pojęć: GIGO, syko-fancji i halucynacje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa min. 3 krytyczne zasady ochrony danych handlowych przed wyciekiem do sieci	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
projektuje spersonalizowany proces dotarcia do klienta (prospecting) i researchu	wskazuje propozycję wartości (USP) oraz tworzy komunikat handlowy w oparciu o metodologię ROCKET	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, jak użyć Perplexity i NotebookLM do analizy modelu biznesowego klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę stosowania technik asertywnej obrony ceny i wartości	określa, w których scenariuszach sprzedażowych technika Rewersu będzie najskuteczniejsza	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, która technika (Judo, Waga, Izolacja) najlepiej odpowiada potrzebom klienta i zachowaniu etycznym w danej sytuacji.	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

1. Usługa skierowana jest do:

- aktywnych zawodowo handlowców, specjalistów ds. sprzedaży (Account Managers) oraz menedżerów zespołów handlowych, którzy dążą do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na nowoczesnym rynku,
- właścicieli małych i średnich firm oraz osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów (prospecting), które chcą unowocześnić swój warsztat o zaawansowane narzędzia sztucznej inteligencji (AI) oraz techniki wielokanałowego dotarcia,
- uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin,

2. Warunki realizacji szkolenia: samodzielne stanowiska.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.

4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

DZIEŃ 1: Fundament Przewagi – Strategia, Bezpieczeństwo i Nowoczesny Prospecting

MODUŁ 1: Integracja i fundamenty bezpieczeństwa AI

- Budowanie autorytetu handlowca i kontrakt grupowy: Ustalenie zasad współpracy i analiza potrzeb uczestników względem narzędzi AI.
- Eksperyment Szkoleniowy: „Czy jesteś dla mnie niebezpieczny?” – symulacja pokazująca ryzyko wycieku danych handlowych i mechanizm „oszukiwania” przez AI.
- Zasada GIGO (Garbage In, Garbage Out): Dlaczego „śmieci na wejściu” generują „śmieci na wyjściu” i jak to wpływa na Twoją rentowność.
- Pułapka Syfofancji i Halucynacji: Dlaczego AI potrafi „potakiwać” handlowcowi nawet gdy ten nie ma racji i jak krytycznie weryfikować dane rynkowe, by nie zaliczyć wpadki merytorycznej.
- Badanie Baseline (punkt zero): Analiza obecnych metod pracy handlowców i ich poziomu zaawansowania w obsłudze sztucznej inteligencji – Action Plan SSC.

MODUŁ 2: Strategia przewagi i warsztat USP

- Zjawisko „Commodity” w sprzedaży: Jak przestać być postrzeganym jako „kolejny dostawca” w rynkach wysokokonkurencyjnych – analiza aktualnych trendów rynkowych.
- Warsztat Osobistego USP (Unique Selling Proposition): Definiowanie własnej marki osobistej i wartości, której nie zastąpi algorytm.
- Metodologia ROCKET: Praktyczna nauka profesjonalnego prompting (konstruowania poleceń), który determinuje jakość i rentowność pracy handlowca.

MODUŁ 3: Prospecting XXI wieku i wielokanałowość

- Strategia Omnichannel: Łączenie telefonu, LinkedIn, e-maila i wideo w spójny system docierania do decydentów.
- Koniec z „Cold” Callingiem: Wykorzystanie AI do zamiany zimnych kontaktów w „ciepłe wejścia” dzięki personalizacji komunikatów.
- Social Selling 2.0: Jak w 15 minut dziennie budować autorytet w sieci za pomocą asystentów AI.

MODUŁ 4: Cyfrowy wywiad rynkowy

- Błyskawiczny Research: Jak poznać model biznesowy klienta i jego „wąskie gardła”, by na spotkaniu mówić językiem jego potrzeb.
 - Zasada GIGO oraz Pułapka Syfofancji: Jak krytycznie weryfikować dane z wywiadu AI, by uniknąć wpadki merytorycznej przed klientem.
 - Zaczynaj z wizją końca: Wykorzystanie AI do generowania celów spotkania i pytań diagnostycznych budujących autorytet.
- Ćwiczenia praktyczne podsumowujące 1 dzień szkolenia (research wybranego Klienta i wkład do 2 dnia warsztatów)

DZIEŃ 2: Warsztat rzemiosła – Rozmowa, Obrona Wartości i Finalizacja

MODUŁ 5: Rozmowa otwierająca i Technika Rewersu

- Otwarcie budujące autorytet: Jak zacząć spotkanie, by od pierwszej minuty przejąć kontrolę nad procesem, a nie nad Klientem.
- Technika Rewersu w praktyce: Projektowanie kontaktu z perspektywy barier odbiorcy – jak rozbrajać niechęć i „badanie ceny” na starcie rozmowy.
- Matryca celów: Dopasowanie argumentacji sprzedażowej do efektów, których oczekuje klient (Wiedza/Oszczędność/Bezpieczeństwo).

MODUŁ 6: Najczęstsze obiekcje Klientów w rynku wysokokonkurencyjnym - Bank Odpowiedzi

- Psychologia relacji pod presją: Jak zachować postawę asertywną, gdy klient wywiera presję cenową lub czasową.
- Budowanie Banku Technik Reakcji: Przygotowanie merytorycznych odpowiedzi na najczęstsze obiekcje rynkowe („za drogo”, „mamy już dostawcę”, „muszę się zastanowić” itp.).
- NotebookLM jako „Drugi Mózg”: Uczenie AI Twojego specyficznego kontekstu (założeń, przewag, ofert), aby generować celne odpowiedzi.

MODUŁ 7: Obrona wartości i techniki „Judo”

- Warsztat Technik Obronnych:
- Judo (Wyprzedzanie): Rozbrajanie obiekcji, zanim padną.
- Technika Wagi: Balansowanie ceny jakością i bezpieczeństwem.
- Izolacja: Odcinanie wymówek od realnych barier decyzyjnych.
- Zarządzanie energią rozmowy: Rozpoznawanie symptomów spadku zainteresowania klienta i interwencje handlowe.

MODUŁ 8: Nowoczesny Handlowiec – Symulacje i Finalizacja

- Proaktywna Finalizacja: Techniki domykania procesu i proszenia o decyzję w sposób naturalny i pewny.
- AI Sales Lab – Sesja warsztatowa: Praktyczne prototypowanie kompletnych ofert i maili follow-up po spotkaniu przy użyciu narzędzi AI.
- Symulacje handlowe z „trudnym klientem”: Sparingi na żywo z wykorzystaniem Banku Odpowiedzi i Technik Rewersu. Feedback & Action Plan: Indywidualna analiza symulacji i przygotowanie listy zadań wdrożeniowych do natychmiastowego zastosowania po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Integracja i fundamenty bezpieczeństwa AI.	Żaneta Mańska	24-08-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Strategia przewagi i warsztat USP	Żaneta Mańka	24-08-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 9 Prospecting XXI wieku i wielokanałowość	Żaneta Mańka	24-08-2026	13:30	15:30	02:00
4 z 9 Cyfrowy wywiad rynkowy	Żaneta Mańka	24-08-2026	15:30	17:00	01:30
5 z 9 Rozmowa otwierająca i Technika Rewersu	Żaneta Mańka	25-08-2026	09:00	11:00	02:00
6 z 9 Najczęstsze obiekcje Klientów w rynku wysokokonkurencyjnym - Bank Odpowiedzi	Żaneta Mańka	25-08-2026	11:00	13:00	02:00
7 z 9 Obrona wartości i techniki „Judo”	Żaneta Mańka	25-08-2026	13:30	15:00	01:30
8 z 9 Nowoczesny Handlowiec – Symulacje i Finalizacja	Żaneta Mańka	25-08-2026	15:00	16:50	01:50
9 z 9 Test walidujący on-line i udostępnienie wyników.	-	25-08-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

140,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Żaneta Mańka

Praktyk biznesu z 19-letnim doświadczeniem w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą. Karierę zawodową budowała przechodząc ścieżkę od Handlowca i Krajowego Kierownika Sprzedaży, po Trenera oraz Coacha Sprzedaży. Przeprowadziła ponad 15 000 godzin warsztatów stacjonarnych oraz ponad 6 000 godzin indywidualnych, konsultacji i treningów on-the-job bezpośrednio na stanowiskach pracy. Specjalizuje się w budowaniu indywidualnej przewagi konkurencyjnej zespołów handlowych. W pracy łączy klasyczne techniki sprzedaży z psychologią biznesu oraz narzędziami sztucznej inteligencji (AI). Wdraża rozwiązania AI w procesach researchu rynkowego, automatyzacji prospectingu oraz personalizacji komunikacji handlowej, dbając o bezpieczeństwo danych i etykę technologiczną.

Wykształcenie i certyfikacje: Absolwentka Zarządzania (spec. Coaching i mentoring w organizacji) oraz Psychologii w Biznesie. Posiada akredytacje potwierdzające kompetencje merytoryczne: • Certyfikowany Konsultant DISC D3 oraz Thomas PPA (diagnostyka potencjału i stylów zachowań w sprzedaży). • Akredytowany Asesor IBD Business School (metodologia Assessment & Development Centre). • Praktyk Analizy Transakcyjnej 101 (ITAA). • Akredytowany Facylitator APMG International.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, prezentacja multimedialna

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowo-doradcza posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój” oraz z WUP Szczecin na realizację projektu: „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
2. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
3. Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie o jego ukończeniu. Warunkiem ukończenia szkolenia i uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć szkoleniowych.
4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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%.

Adres

os. Bohaterów Września 82/3

31-620 Kraków

woj. małopolskie

Budynek COLUMBUS, Os. Bohaterów Września 82/3, KRAKÓW 31-620, sala szkoleniowa Architekti
Przedsiębiorczości FLOW, lokal 3, klatka C (wejście od tyłu budynku, od strony pętli tramwajowej), piętro 2

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

E-mail martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl

Telefon (+48) 512 093 957