



Szkolenie AI w Sprzedaży - wykorzystanie sztucznej inteligencji w pracy sprzedawcy i działu sprzedaży

Numer usługi 2026/03/24/55614/3432303

2 490,00 PLN brutto
2 490,00 PLN netto
155,63 PLN brutto/h
155,63 PLN netto/h
183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Excellent Maciej
Wienke

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 05.08.2026 do 06.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe

Grupa docelowa usługi

Usługa rozwojowa jest przeznaczona dla osób odpowiedzialnych za realizację procesów sprzedażowych i kontakt z klientem, w szczególności dla sprzedawców, handlowców, doradców klienta, pracowników działów sprzedaży oraz obsługi klienta. Szkolenie będzie odpowiednie zarówno dla osób wykonujących zadania operacyjne, jak i dla osób koordynujących działania sprzedażowe, analizujących dane klientów oraz przygotowujących oferty handlowe. Z usługi skorzystają uczestnicy, którzy chcą uporządkować i rozwinąć kompetencje w zakresie wykorzystywania narzędzi AI w codziennej pracy, m.in. przy wyszukiwaniu leadów, segmentacji klientów, personalizacji komunikacji, tworzeniu treści sprzedażowych, analizie danych oraz przygotowywaniu dokumentów. Zakres szkolenia będzie szczególnie przydatny dla osób, które chcą zwiększyć efektywność działań sprzedażowych i usprawnić organizację pracy z użyciem narzędzi opartych na modelach językowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

03-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój wiedzy i umiejętności uczestników w zakresie praktycznego wykorzystania narzędzi AI w procesach sprzedażowych. Uczestnicy poznają zasady tworzenia skutecznych promptów, zastosowania AI w pozyskiwaniu i analizie klientów, personalizacji ofert, komunikacji z klientem, przygotowywaniu treści sprzedażowych oraz wspieraniu analizy danych i raportowania. Efektem będzie lepsze wykorzystanie narzędzi AI w realizacji zadań zawodowych związanych ze sprzedażą i obsługą klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia zna podstawowe pojęcia związane ze sztuczną inteligencją, modelami językowymi oraz prompt engineeringiem.</p> <p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia potrafi dopasować argumentację i ofertę do potrzeb klienta z wykorzystaniem AI.</p> <p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia analizuje dane sprzedażowe i informacje o klientach przy użyciu narzędzi AI.</p>	<p>uczestnik interpretuje wskazane dane i formułuje wnioski;</p> <p>uczestnik przygotowuje prostą segmentację klientów na podstawie zadanych kryteriów;</p> <p>uczestnik wskazuje możliwości wykorzystania AI do oczyszczania i porządkowania danych.</p> <p>uczestnik opracowuje roboczą wersję dokumentu lub oferty z użyciem AI;</p> <p>uczestnik porównuje i poprawia wygenerowaną treść pod kątem czytelności i spójności;</p> <p>uczestnik dostosowuje treść do odbiorcy oraz celu biznesowego.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności procesów sprzedażowych poprzez rozwój kompetencji pracowników w zakresie praktycznego wykorzystania AI w codziennej pracy. Zdobyte umiejętności mogą przełożyć się na szybsze wyszukiwanie i kwalifikowanie leadów, sprawniejsze przygotowywanie ofert i odpowiedzi dla klientów, lepsze dopasowanie komunikacji handlowej, bardziej uporządkowaną analizę danych sprzedażowych oraz skuteczniejsze raportowanie. W rezultacie organizacja może ograniczyć czas realizacji powtarzalnych zadań, poprawić jakość obsługi klienta, zwiększyć trafność działań sprzedażowych oraz lepiej wykorzystywać dane w podejmowaniu decyzji operacyjnych. Zakres szkolenia obejmuje właśnie te obszary: prospecting, personalizację oferty, komunikację, segmentację klientów, oczyszczanie danych i prognozowanie sprzedaży.

Efekt usługi

Po zakończeniu usługi uczestnik potrafi wykorzystywać narzędzia AI do realizacji wybranych zadań sprzedażowych i komunikacyjnych w sposób uporządkowany, świadomy i adekwatny do potrzeb zawodowych. Samodzielnie przygotowuje prompty, analizuje informacje o klientach, wspiera tworzenie ofert i treści handlowych, personalizuje komunikację oraz korzysta z AI przy porządkowaniu danych i przygotowywaniu materiałów roboczych. Dzięki temu realizuje zadania zawodowe sprawniej, z większą precyzją i z lepszym wykorzystaniem dostępnych informacji.

KRYTERIA WERYFIKACJI EFEKTU USŁUGI

uczestnik wykonuje zadanie praktyczne polegające na przygotowaniu promptów do wybranego procesu sprzedażowego;

uczestnik opracowuje z użyciem AI treść oferty, wiadomości lub odpowiedzi dla klienta zgodnie z założonym celem;

uczestnik analizuje przykładowe dane klienta lub leadów i przedstawia wnioski do dalszych działań;

uczestnik poprawnie dobiera sposób użycia AI do przedstawionego problemu zawodowego.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektu usługi następuje na podstawie aktywności uczestnika w trakcie szkolenia, w szczególności poprzez wykonanie ćwiczeń praktycznych, analizę studiów przypadku oraz przygotowanie przykładowych materiałów sprzedażowych z użyciem narzędzi AI. Weryfikacja może obejmować także ocenę poprawności przygotowanych promptów, opracowanych odpowiedzi i ofert, a także omówienie sposobu rozwiązania zadania problemowego odnoszącego się do realnej sytuacji zawodowej. Taki sposób potwierdzenia jest spójny z warsztatowym charakterem szkolenia, obejmującym interaktywne wykłady, warsztaty praktyczne, studia przypadków oraz sesje pytań i odpowiedzi.

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

DZIEŃ 1

Moduł 1: Wprowadzenie do AI w sprzedaży

- Podstawowe pojęcia związane ze sztuczną inteligencją i modelami językowymi
- Zakres zastosowania AI w procesach sprzedażowych
- Możliwości i ograniczenia narzędzi AI w pracy handlowca
- Przegląd narzędzi wspierających sprzedaż (np. generowanie treści, analiza danych)

Moduł 2: Podstawy prompt engineeringu

- Struktura skutecznego promptu
- Rola kontekstu, celu i danych wejściowych
- Najczęstsze błędy w komunikacji z AI
- Tworzenie i modyfikacja promptów w zadaniach sprzedażowych
- Ćwiczenia praktyczne z formułowania zapytań

Moduł 3: AI w prospectingu i wyszukiwaniu klientów

- Wykorzystanie AI do identyfikacji potencjalnych klientów
- Tworzenie zapytań do wyszukiwania leadów

- Analiza informacji o kliencie z wykorzystaniem AI
- Wstępna kwalifikacja i priorytetyzacja leadów
- Ćwiczenia praktyczne – przygotowanie zapytań i analiza danych

Moduł 4: Segmentacja klientów i analiza danych

- Wykorzystanie AI do porządkowania i analizy danych klientów
- Tworzenie segmentów klientów na podstawie określonych kryteriów
- Identyfikacja potrzeb i zachowań klientów
- Wnioskowanie sprzedażowe na podstawie danych
- Ćwiczenia praktyczne – segmentacja i interpretacja danych

Moduł 5: Wykorzystanie AI w przygotowaniu oferty sprzedażowej

- Tworzenie struktury oferty handlowej
- Dopasowanie oferty do potrzeb klienta
- Generowanie argumentów sprzedażowych
- Redagowanie treści ofertowych z wykorzystaniem AI
- Ćwiczenia praktyczne – przygotowanie oferty dla wybranego przypadku

DZIEŃ 2

Moduł 6: Personalizacja komunikacji z klientem

- Tworzenie komunikacji dopasowanej do odbiorcy
- Generowanie wiadomości e-mail i odpowiedzi na zapytania klientów
- Dostosowanie stylu komunikacji do sytuacji sprzedażowej
- Tworzenie szablonów komunikacyjnych
- Ćwiczenia praktyczne – redagowanie komunikacji

Moduł 7: Automatyzacja pracy handlowca z wykorzystaniem AI

- Identyfikacja powtarzalnych zadań w procesie sprzedaży
- Wykorzystanie AI do przygotowywania dokumentów i materiałów
- Tworzenie roboczych wersji raportów i podsumowań
- Usprawnienie organizacji pracy z wykorzystaniem AI
- Ćwiczenia praktyczne – automatyzacja wybranych zadań

Moduł 8: AI w analizie wyników sprzedaży i raportowaniu

- Wykorzystanie AI do interpretacji danych sprzedażowych
- Tworzenie podsumowań i raportów
- Identyfikacja trendów i obszarów do poprawy
- Wspieranie podejmowania decyzji sprzedażowych
- Ćwiczenia praktyczne – analiza danych i przygotowanie wniosków

Moduł 9: Jakość danych i odpowiedzialne wykorzystanie AI

- Znaczenie jakości danych wejściowych
- Weryfikacja i kontrola wyników generowanych przez AI
- Ograniczenia i ryzyka związane z wykorzystaniem AI
- Podstawowe aspekty etyczne i bezpieczeństwo danych
- Dobre praktyki pracy z narzędziami AI

Moduł 10: Warsztat podsumowujący – zastosowanie AI w praktyce

- Kompleksowe zadanie obejmujące proces sprzedażowy
- Wykorzystanie AI na różnych etapach pracy z klientem
- Opracowanie rozwiązania dla studium przypadku
- Omówienie wyników i wniosków
- Podsumowanie szkolenia i rekomendacje do wdrożenia w pracy zawodowej

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Moduły od 1 do 5	-	05-08-2026	09:00	16:00	07:00
2 z 2 Moduły od 6 do 10	-	06-08-2026	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 490,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające utrwalenie i praktyczne wykorzystanie omawianych zagadnień. Mogą to być w szczególności materiały elektroniczne, prezentacja szkoleniowa, przykłady promptów, ćwiczenia praktyczne, studia przypadków, przykładowe treści sprzedażowe oraz materiały robocze dotyczące wykorzystania AI w wyszukiwaniu klientów, analizie danych, przygotowywaniu ofert i komunikacji z klientem. Charakter materiałów jest dostosowany do praktycznego, warsztatowego zakresu szkolenia. Zakres ten na stronie obejmuje m.in. prompting, warsztaty praktyczne, studia przypadków oraz zadania dotyczące ofert, maili, segmentacji i analizy danych.

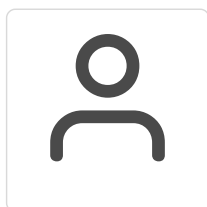
Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu wskazana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera oraz korzystania z poczty elektronicznej i edytora tekstu. Pomocne będzie także doświadczenie w pracy związanej ze sprzedażą, kontaktem z klientem lub przygotowaniem ofert handlowych. Nie jest wymagany zaawansowany poziom wiedzy technicznej z zakresu AI, ponieważ program obejmuje również wprowadzenie do podstawowych pojęć oraz zasad tworzenia promptów.

Warunki techniczne

Do udziału w usłudze uczestnik powinien dysponować komputerem lub laptopem umożliwiającym pracę z materiałami szkoleniowymi i narzędziami wykorzystywanymi podczas zajęć. W przypadku realizacji zdalnej wymagane jest stabilne łącze internetowe, aktualna przeglądarka internetowa, dostęp do poczty elektronicznej oraz możliwość korzystania z wybranych narzędzi AI wskazanych przez organizatora. Zalecany jest również dostęp do edytora tekstu oraz plików wykorzystywanych podczas ćwiczeń praktycznych. Zakres szkolenia obejmuje pracę z modelami językowymi, danymi, dokumentami i treściami sprzedażowymi, dlatego uczestnik powinien mieć możliwość samodzielnego wykonywania ćwiczeń przy komputerze.

Kontakt



Maciej Wienke

E-mail maciej.wienke@excellent.edu.pl

Telefon (+48) 534 232 148