



Logo PATRINO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

PATRINO SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

867 ocen

## Nowoczesne zarządzanie kategorią i przestrzenią sprzedaży z wykorzystaniem BI360 i AI: rozwój kompetencji cyfrowych i zrównoważonych praktyk w handlu. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2026/03/25/121919/3434941

Tuchów

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

16:00 h

02.09.2026 do 03.09.2026

2 164,80 PLN brutto

1 760,00 PLN netto

135,30 PLN brutto/h

110,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, pracujących lub planujących rozwój zawodowy w obszarze sprzedaży, trade marketingu oraz zarządzania kategorią, w szczególności:

- przedstawicieli handlowych, key account managerów oraz specjalistów ds. sprzedaży,
- pracowników działów trade marketingu i category management,
- osób odpowiedzialnych za analizę danych sprzedażowych i podejmowanie decyzji biznesowych,
- menedżerów i właścicieli firm rozwijających kompetencje sprzedażowe i negocjacyjne,
- osób chcących podnieść kompetencje cyfrowe, w tym w zakresie wykorzystania narzędzi analitycznych i sztucznej inteligencji w sprzedaży.

Szkolenie jest również odpowiednie dla osób, które chcą dostosować swoje kompetencje do zmieniających się warunków rynku pracy, w tym rosnącej roli automatyzacji i nowych technologii.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

01-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności w zakresie zarządzania kategorią i przestrzenią sprzedaży przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi cyfrowych, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań Business Intelligence (BI360) oraz narzędzi sztucznej inteligencji (AI). Szkolenie wspiera rozwój kompetencji cyfrowych i tzw. umiejętności zielonych, odpowiadając na wymagania rynku i zmieniające się procesy pracy w firmach, a tym samym minimalizując ryzyko utraty zatrudnienia.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje narzędzie BI360 do zarządzania sprzedażą i kategorią.	Samodzielnie i zgodnie z instrukcją wykonuje zadania w systemie: tworzy raport, analizuje dane, proponuje zmiany.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje zastosowania AI w merchandisingu.	Poprawnie wskazuje i krótko opisuje co najmniej 3 zastosowania AI oraz ich wpływ na decyzje sprzedażowe	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia cyfrowe w pracy handlowej.	Dobiera odpowiednie narzędzie do zadania i poprawnie realizuje co najmniej 2 typowe zadania (np. analiza, raportowanie)	Test teoretyczny
Stosuje zasady efektywności i zrównoważonego rozwoju.	Wskazuje i uzasadnia co najmniej 2 działania zwiększające efektywność lub ograniczające straty (np. zasobów, czasu)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje nowe technologie w pracy	Proponuje co najmniej 2 konkretne sposoby zastosowania technologii w swojej pracy wraz z krótkim uzasadnieniem.	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

Szkolenie w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych ( w grupach 5-cio osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Uczestnicy otrzymają na materiały autorskie, opracowane przez wykładowców-praktyków.

W trakcie każdego dnia szkolenia przewidziane sa dwie przerwy kawowe po 10min. oraz jedna obiadowa 30min. wliczone w czas szkolenia.

### **1. Wprowadzenie do zarządzania kategorią i przestrzenią sprzedaży metodą WISE:**

- Podstawy zarządzania kategorią i planowania przestrzeni sprzedaży.
- Rola metod analitycznych w optymalizacji asortymentu i układu sklepu.
- Przykłady wdrożeń w firmach detalicznych.

### **2. Zastosowanie oprogramowania BI360 w zarządzaniu kategorią:**

- Omówienie funkcji BI360 w kontekście zarządzania kategoriami i planogramami.
- Analiza danych sprzedażowych i zapasów z wykorzystaniem BI360.
- Tworzenie raportów i wizualizacji wspierających decyzje merchandisingowe.
- Praktyczne ćwiczenia: jak wykorzystać BI360 do optymalizacji przestrzeni sklepowej

### **3. Wykorzystanie AI w analizie kategorii i merchandisingu:**

- Wprowadzenie do narzędzi AI wspierających prognozowanie sprzedaży, analizę trendów i optymalizację asortymentu.
- Przykłady automatyzacji decyzji merchandisingowych przy użyciu algorytmów AI.
- Jak AI wspiera podejmowanie decyzji w czasie rzeczywistym i zmniejsza ryzyko błędów.

### **4. Umiejętności cyfrowe i kompetencje przyszłości:**

- Rozwój kompetencji cyfrowych niezbędnych w pracy z nowoczesnymi narzędziami BI i AI.
- Integracja danych, interpretacja raportów i wizualizacji.
- Wprowadzenie do umiejętności zielonych w kontekście zarządzania kategorią (np. optymalizacja stanów magazynowych, zmniejszenie odpadów).

### **5. Warsztat praktyczny**

- Ćwiczenia w tworzeniu planogramów i analizie kategorii z wykorzystaniem BI360.

- Case study: wykorzystanie AI do przewidywania popytu i optymalizacji przestrzeni sprzedaży.

## 6 Walidacja efektów uczenia się

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Wprowadzenie do zarządzania kategorią i przestrzenią sprzedaży metodą WISE:	Roman Szymczak	02-09-2026	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 7</b> Zastosowanie oprogramowania BI360 w zarządzaniu kategorią:	Roman Szymczak	02-09-2026	10:00	14:00	04:00
<b>3 z 7</b> Wykorzystanie AI w analizie kategorii i merchandisingu cz1	Roman Szymczak	02-09-2026	14:00	16:00	02:00
<b>4 z 7</b> Wykorzystanie AI w analizie kategorii i merchandisingu cz2	Roman Szymczak	03-09-2026	08:00	09:00	01:00
<b>5 z 7</b> Umiejętności cyfrowe i kompetencje przyszłości:	Roman Szymczak	03-09-2026	09:00	12:00	03:00
<b>6 z 7</b> .Warsztat praktyczny	Roman Szymczak	03-09-2026	12:00	15:30	03:30
<b>7 z 7</b> Walidacja efektów uczenia się	-	03-09-2026	15:30	16:00	00:30

# Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 164,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 760,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	135,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Roman Szymczak

Ukończył Zarządzanie i Marketing na UMCS w Lublinie oraz studia MBA University of Illinois. Uczestnik studiów podyplomowych Master Class of Management – Psychologia Działań Menadżerskich SWPS w Warszawie. Piastował stanowiska managera w takich firmach jak: Makro Cash & Carry, Tradis, Kaufland. Zdobywał rynki krajowe i międzynarodowe jako Commercial Director w holenderskiej firmie zajmującej się dystrybucją narzędzi. Jako Prezes Zarządu zarządzał siecią sklepów detalu własnego i franczyzowego jednej z wiodących w Polsce spółek w branży FMCG - GK Specjał. Od wielu lat jest trenerem biznesu i ekspertem trade marketingu detalicznego. Prowadzi wiele projektów doradczych w obszarze trade marketingu: zmiany polityki cenowej, wprowadzenia produktów na rynek, organizacji powierzchni sprzedaży, tworzenia planogramów oraz sprzedaży koncepcji trade marketingowej. Rozwija zespoły sprzedaży i działymarketingu tworząc kompleksowe projekty szkoleniowo- doradcze. Jest wykładowcą na studiach podyplomowych oraz prelegentem wielu konferencji branżowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

### Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej, które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

## Adres

ul. Tarnowska 24

Tuchów

woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Besaraba**

**E-mail** [magdalena.besaraba@patrino.pl](mailto:magdalena.besaraba@patrino.pl)

**Telefon** (+48) 797 454 584