



Ewelina Łuczyńska  
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 659 ocen

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

Numer usługi 2026/04/01/45536/3457605

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 20.11.2026 do 21.11.2026

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

172,20 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Kategoria</b>                     | Biznes / Sprzedaż  |
| <b>Identyfikatory projektów</b>      | Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | <p>Usługa skierowana jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-aktywnych zawodowo handlowców, specjalistów ds. sprzedaży (Account Managers) oraz menedżerów zespołów handlowych, którzy dążą do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na nowoczesnym rynku,</li><li>-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,</li><li>- 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,</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 4  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 10   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 19-11-2026   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>      | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>          | 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, sykofancji i halucynacje                          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|  | określa min. 3 krytyczne zasady ochrony danych handlowych przed wyciekami 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 lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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 prośbienia 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: 11

| Przedmiot / temat zajęć                           | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 11 Integracja i fundamenty bezpieczeństwa AI. | Żaneta Mańska | 20-11-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 11</b> Strategia przewagi i warsztat USP  | Żaneta Mańska | 20-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>3 z 11</b> Przerwa  | Żaneta Mańska | 20-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>4 z 11</b> Prospecting XXI wieku i wielokanałowość                                      | Żaneta Mańska | 20-11-2026            | 13:30               | 15:30               | 02:00         |
| <b>5 z 11</b> Cyfrowy wywiad rynkowy   | Żaneta Mańska | 20-11-2026            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |
| <b>6 z 11</b> Rozmowa otwierająca i Technika Rewersu                                       | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>7 z 11</b> Najczęstsze obiekcje Klientów w rynku wysokokonkurencyjnym - Bank Odpowiedzi | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>8 z 11</b> Przerwa  | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>9 z 11</b> Obrona wartości i techniki „Judo”  | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| <b>10 z 11</b> Nowoczesny Handlowiec – Symulacje i Finalizacja                             | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 15:00               | 16:50               | 01:50         |
| <b>11 z 11</b> Test walidujący online i udostępnienie wyników.                             | Żaneta Mańska | 21-11-2026            | 16:50               | 17:00               | 00:10         |

## 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 | 3 444,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 172,20 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 dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.

## Adres

os. Bohaterów Września 82/3

31-620 Kraków

woj. małopolskie

Budynek COLUMBUS, Os. Bohaterów Września 82/3, KRAKÓW 31-620, sala szkoleniowa Architektki 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](mailto:martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl)

**Telefon** (+48) 512 093 957