

Możliwość dofinansowania

Nowoczesne procesy, cyfrowe narzędzia i sztuczna inteligencja w pracy handlowca doradcy

Numer usługi 2026/04/03/9472/3462923



Circinus Training Center Adam Pluciński



4,5 / 5

1 302 oceny

1 002,45 PLN

brutto

815,00 PLN

netto

62,65 PLN

brutto/h

50,94 PLN

netto/h

225,33 PLN

cena rynkowa

Sokołów Małopolski

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

16:00 h

15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Sprzedaż
- Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób dorosłych, w szczególności do:

- **Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta**, handlowców, doradców klienta oraz account managerów, którzy chcą podnieść swoje kompetencje cyfrowe.
 - **Kierowników i managerów zespołów handlowych**, dążących do optymalizacji procesów sprzedażowych w swoich organizacjach.
 - **Właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)**, osobiście zaangażowanych w procesy doradczo-sprzedażowe.
 - **Osób zagrożonych wykluczeniem cyfrowym** ze względu na dynamiczny rozwój sztucznej inteligencji, pracujących w obszarze handlu i consultingu.
- Minimalna liczba uczestników
10
 - Maksymalna liczba uczestników
15
 - Data zakończenia rekrutacji
12-06-2026
 - Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
 - Liczba godzin usługi
16
 - Podstawa uzyskania wpisu do BUR
Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestników wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji (AI), systemów CRM oraz technologii cyfrowych w procesie sprzedaży doradczej (Consultative Selling), przy jednoczesnym uwzględnieniu standardów paperless, cyberbezpieczeństwa oraz zasad etyki i proekologicznej optymalizacji procesów handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia rolę sztucznej inteligencji i narzędzi cyfrowych w nowoczesnym procesie sprzedaży.	Definiuje kluczowe trendy digital sales oraz wymienia min. 3 obszary zastosowania AI w pracy handlowca.	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia AI do personalizacji ofert i analizy potrzeb klienta	Tworzy scenariusz spersonalizowanej oferty lub treści sprzedażowej z wykorzystaniem wybranego narzędzia AI.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje system CRM w celu optymalizacji czasu pracy i automatyzacji zadań.	Planuje automatyzację rutynowego zadania w systemie CRM (np. follow-up) zgodnie z zasadami higieny cyfrowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
dentyfikuje zasady bezpiecznej pracy z danymi oraz etyczne aspekty stosowania AI.	Wskazuje kluczowe zagrożenia cyberbezpieczeństwa oraz zasady transparentności w komunikacji z klientem przy użyciu AI.	Test teoretyczny
Prowadzi proces sprzedaży doradczej w modelu hybrydowym i omni-channel.	Przeprowadza symulację rozmowy handlowej online/offline, wykorzystując techniki budowania zaufania na odległość.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prezentuje postawę proekologiczną i etyczną (CSR) w relacjach z klientem.	Argumentuje korzyści wynikające ze standardu paperless oraz optymalizacji logistyki spotkań pod kątem ochrony środowiska.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program został skonstruowany tak, aby łączyć umiejętności „miękkie” z technologicznymi, co jest kluczowe dla zachowania konkurencyjności pracownika na rynku pracy.

DZIEŃ 1

Moduł I: Cyfrowa transformacja sprzedaży i rola AI

- **Fundamenty Digital Sales:** Przegląd trendów w digitalizacji procesów handlowych – jak technologia zmienia ścieżkę zakupową klienta.
- **AI w służbie handlowca:** Wprowadzenie do wykorzystania
 - algorytmów i sztucznej inteligencji w codziennej pracy
 - analiza danych, generowanie treści, personalizacja ofert.
- **Technologia jako tarcza:** Budowanie kompetencji cyfrowych jako sposób na zapobieganie wykluczeniu zawodowemu w dobie automatyzacji.

Moduł II: Zarządzanie ekosystemem narzędziowym

- **Ekosystem CRM i automatyzacja:** Wykorzystanie systemów CRM:
 - Jako nowoczesnej bazy danych,
 - jako narzędzia do optymalizacji czasu pracy.
- **Automatyzacja procesów powtarzalnych:** Jak delegować rutynowe zadania technologii, by skupić się na budowaniu relacji.
- **Higiena cyfrowa i cyberbezpieczeństwo:** Podstawy bezpiecznej pracy z danymi klienta w środowisku online.

DZIEŃ 2

Moduł III: Consultative Selling w świecie hybrydowym

- **Sprzedaż doradcza (Consultative Selling):** Przejście od roli „sprzedawcy” do „eksperta-doradcy” wspieranego przez dane.
- **Komunikacja Omni-channel:** Skuteczne techniki prowadzenia rozmów handlowych
 - offline (spotkania bezpośrednie) oraz
 - online (wideokonferencje, social selling).

- **Budowanie zaufania na odległość:** Techniki angażowania klienta w kanałach cyfrowych.

Moduł IV: Customer Experience (CX) i „Zielone kompetencje” w sprzedaży

- **Standard Paperless:** Jak całkowicie wyeliminować papier z procesu sprzedaży (e-podpis, tablety, cyfrowe oferty) i jak komunikować to klientowi jako nowoczesny standard firmy.
- **Etyka w dobie AI:** Jak korzystać z nowych technologii (AI, automatyzacja) w sposób uczciwy wobec klienta, dbając o transparentność i ochronę jego danych.
- **Optymalizacja hybrydowa:** Jak efektywnie planować spotkania online, by ograniczać zbędne podróże (oszczędność czasu handlowca i paliwa firmowego), zachowując przy tym wysoką jakość relacji.
- **Podstawy CSR:** Jak w kilku prostych zdaniach opowiedzieć o prospołecznych i proekologicznych działaniach firmy, aby wzmocnić wizerunek doradcy.
- **Warsztat podsumowujący:** Symulacje sytuacji sprzedażowych z wykorzystaniem poznanych narzędzi cyfrowych.

W ramach projektu każdy z uczestników:

- otrzymuje 30dniowy Helpdesk liczony od ostatniego dnia szkolenia w którym ma możliwość darmowych konsultacji mailowych i telefonicznych z trenerem prowadzącym szkolenie.
- otrzymuje materiały szkoleniowe wypracowane na warsztacie w formie elektronicznej
- bierze udział w walidacji i ewaluacji pod koniec procesu szkoleniowego (test wiedzy + ankieta ewaluacyjna)

Forma prowadzenia zajęć: Warsztaty praktyczne, analiza case studies, symulacje, praca w grupach oraz sesje feedbackowe w czasie rzeczywistym.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 4

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł I: Cyfrowa transformacja sprzedaży i rola AI	Adam Pluciński	15-06-2026	09:00	12:30	03:30
2 z 4 Moduł II: Zarządzanie ekosystemem narzędziowym	Adam Pluciński	15-06-2026	12:30	16:00	03:30
3 z 4 Moduł III: Consultative Selling w świecie hybrydowym	Adam Pluciński	16-06-2026	09:00	12:30	03:30
4 z 4 Moduł IV: Customer Experience (CX) i „Zielone kompetencje” w sprzedaży	Adam Pluciński	16-06-2026	12:30	16:00	03:30

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
1 002,45 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto

- 815,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
62,65 PLN
- Koszt osobogodziny netto
50,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Adam Pluciński

Adam Pluciński od 16 lat realizuje usługi rozwojowe. W latach 2010-2014 realizował politykę szkoleniową dla jednej z największych firm Call i Contact Center w Polsce, pełniąc funkcję Kierownika Działu Szkoleń i Jakości. Kierował pracą ponad 60 osobowego zespołu, budując struktury działu od podstaw. Od 2011 jest właścicielem firmy szkoleniowo- doradczej Circinus Training Center, która tworzy rozwiązania i programy dedykowane, uwzględniając specyfikę branży i organizacji. Pracuje z zespołami w formie coachingowo-doradczej, w zakresie rozwoju zasobów ludzkich w organizacji i rozwoju sprzedaży. Realizował wiele projektów w zakresie opracowania i wdrażania ścieżek kariery dla pracowników, wdrażania systemów motywacyjnych oraz tworzenia systemu ocen pracowniczych. Odpowiada za tworzenie procesów oraz standardów jakościowych. Był odpowiedzialny za modelowanie procedur w celu rozwoju sprzedaży oraz jakości obsługi Klienta. Specjalizuje się w analizie procesów i wdrażaniu usprawnień, za pomocą których zwiększał efektywność kampanii sprzedażowych i utrzymaniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Przed usługą uczestnicy otrzymają materiały piśmiennicze (notatnik, długopis), po usłudze certyfikaty ukończenia usługi i materiały w formie PDF

Informacje dodatkowe

Usługa trwa 16 godzin dydaktyczne, tj. 16x 45 minut.

Jeżeli usługa będzie dofinansowana ze środków publicznych w 70% lub więcej, faktura za usługę zostanie wystawiona ze zwolnieniem z podatku na podstawie: § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług (t.j. Dz. U. 2020 r., poz. 106 z późn. zm.).

Warunkiem ukończenia usługi jest 100% obecność uczestnika.

Adres

Sokołów Małopolski 194
36-050 Sokołów Małopolski
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt

Daniel Pluciński

E-mail

daniel.plucinski@circinus.pl

Telefon

(+48) 690 908 508