



AI W SPRZEDAŻY

Numer usługi 2026/04/08/178714/3472426

1 217,70 PLN brutto

990,00 PLN netto

202,95 PLN brutto/h

165,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

DIGITALK Artur
Jabłoński

★★★★★ 4,9 / 5

33 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 06:00 h

📅 17.09.2026 do 17.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Handlowców**, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność operacyjną.
- **Managerów sprzedaży** - liderom poszukującym narzędzi do lepszego zarządzania zespołem i procesami.
- **Dyrektorów handlowym** - odpowiedzialnym za strategię i wyniki sprzedaży w organizacji.
- **Właścicieli firm** - przedsiębiorcom planującym wdrożenie AI w procesach sprzedażowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

14-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

6

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest nabycie kompetencji w zakresie wdrażania narzędzi AI w sprzedaży. Uczestnik nauczy się automatyzować pozyskiwanie leadów, personalizować komunikację (cold mail, oferty) oraz usprawniać pracę z CRM poprzez inteligentne notatki i analizę danych. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego opracowania strategii sprzedaży wspieranej przez AI. Efektem będzie wzrost efektywności operacyjnej, oszczędność czasu zespołu handlowego oraz umiejętność zarządzania zmianą technologiczną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystanie narzędzi AI do automatyzacji procesu sprzedaży	Uczestnik wymienia min. 3 narzędzia AI usprawniające pracę handlowca i określa ich główne zastosowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik poprawnie opisuje proces definiowania Buyer Persony przy wsparciu AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje zadania, których nie należy automatyzować ze względu na budowanie relacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik jest świadomy korzyści oraz ryzyk płynących z wdrażania innowacji technologicznych w dziale handlowym. Wykazuje gotowość do reorganizacji pracy własnej i zespołu w celu zwiększenia efektywności operacyjnej. Rozumie konieczność ciągłej aktualizacji wiedzy w zakresie nowych technologii sprzedażowych.	Uczestnik aktywnie uczestniczy w dyskusji na temat przełamania oporu zespołu przed nowymi technologiami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik uzasadnia potrzebę stosowania hybrydowego podejścia do sprzedaży (człowiek + AI) w kontekście budowania zaufania klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi skonfigurować proces automatycznego pozyskiwania leadów i integrować go z systemem CRM. Umie tworzyć skuteczne prompty (polecenia) dla AI w celu generowania spersonalizowanych treści: cold maili, ofert handlowych oraz scenariuszy rozmów. Potrafi wykorzystać narzędzia do transkrypcji i analizy rozmów sprzedażowych oraz opracować 6-miesięczną mapę drogową (roadmapę) wdrożenia AI w swoim zespole.	Uczestnik wykonuje symulację generowania bazy kontaktów (leadów) z wykorzystaniem wskazanego narzędzia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przygotowuje draft spersonalizowanej oferty handlowej na podstawie notatek z symulowanej rozmowy, używając asystenta AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik opracowuje wstępny plan wdrożenia wybranego narzędzia w strukturę firmy (roadmapa).	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Agenda

MODUŁ 1: Strategia Sprzedaży - fundamenty, które oszczędzą Ci miesiące błędnych działań.

Zanim zaczniesz generować leady, musisz wiedzieć, kogo szukasz i dlaczego miałby od Ciebie kupić. Po tej warsztatowej części wyjdiesz z konkretnym profilem idealnego klienta i listą argumentów sprzedażowych.

Czego się nauczysz:

- **Analiza istniejących klientów z AI** - załadujesz dane ze swojego CRM i zobaczysz, kto naprawdę kupuje Twój produkt (a nie kto "powinien" według założeń) i jak własne przekonania potrafią rozmijać się z wynikami z danych.,
- **Tworzenie Buyer Persony** - konkretny proces wspierany AI.
- **Mapowanie przewag konkurencyjnych dla każdego segmentu klientów**, - nie uniwersalny pitch, ale 3-4 warianty dopasowane do różnych typów klientów.
- Jak z pomocą sztucznej inteligencji lepiej zrozumieć procesy zakupowe swoich klientów, by przygotować odpowiednią strategię dotarcia i powiązać ją z działaniami marketingowymi.,
- **Co wdrożysz od razu:** pProfil idealnego klienta w formie, który możesz dać zespołowi + pierwszego asystenta AI.

MODUŁ 2: Prospecting i Cold Mailing - Uzupełnij swój lejek sprzedaży w tydzień

Tutaj zaczyna się prawdziwa oszczędność czasu. Pokażę jak znaleźć 100 potencjalnych klientów, zebrać ich dane i wysłać spersonalizowane wiadomości - w czasie, który dotychczas zajmowało Ci znalezienie 10.

Nauczysz się:

- **Budowania baz leadów** - konkretne narzędzia, konkretny proces. Research, który zajmował 2 godziny teraz potrwa kilka minut. I zadzieje się bez Twojego udziału.
- **Integracja z CRM (HubSpot, Pipedrive, Salesforce)** - jak zrobić, żeby nowe leady trafiały do systemu z kompletnymi danymi bez Twojego udziału.,
- **Automatyczne kwalifikowanie zapytań inbound** - AI ocenia każdy lead według Twoich kryteriów i przypisuje scoring (zimny/ciepły/gorący) - oszczędź czas pracy handlowca lub pre-salesa.
- **Cold mailing w skali** - jak napisać 100 spersonalizowanych maili, które nie wyglądają jak spam. Szablony, które działają w 2025 roku i nie czuć po nich, że pisało je AI.

Po tym module wdrożysz proces znajdowania kilkudziesięciu nowych leadów tygodniowo, oszczędzisz około 6h na prospectingu i zbudujesz pierwszy flow cold mailingu.

MODUŁ 3: Proces Sprzedaży - AI jako Twój asystent w każdej rozmowie z klientem i w całym procesie

Największy ból każdego handlowca: notatki z rozmów, pamiętanie o follow-upach, aktualizacja CRM, przygotowanie oferty. Ten moduł pokazuje, jak 80% tego robić automatycznie i lepiej niż dotychczas.

Nauczysz się:

- **Nagrywanie i transkrypcja rozmów** - nagrywasz spotkanie, dostajesz transkrypcję + podsumowanie + listę zadań do wykonania. Wszystko trafia do CRM automatycznie. Zero manualnej roboty.
- **Tworzenie notatek i podsumowań** - AI wyciąga z rozmowy: potrzeby klienta, budżet, timeline, decyzję, kolejne kroki. W 30 sekund po zakończeniu spotkania.
- **Asystent do ofert handlowych** - wklejasz notatki z rozmowy, dostajesz draft oferty dopasowanej do klienta. Zamiast 2 godzin - kilkanaście minut. Tobie pozostaje ocenić, jak uczynić tę ofertę jeszcze lepszą.
- **Baza wiedzy sprzedażowej** - jeden plik/folder, z którego każdy w zespole i każdy asystent AI czerpie: ceny, case studies, argumenty, obiekcje + odpowiedzi. Aktualizujesz raz, wszyscy mają dostęp. Cały zespół staje się lepszy.
- **Follow-up z AI (ChatGPT, Claude)** - nie "Dzień dobry, sprawdzam czy miał Pan czas zapoznać się z ofertą", ale inteligentne follow-upy z wartością dodaną. Pomysły + szablony + automatyzacja.
- **WAŻNE - granice AI:** Czego NIGDY nie oddawać AI (nauczysz się dokładnie co i dlaczego).

Kolejne godziny tygodniowo oszczędzone. A te spędzane na administracji liczą się nawet podwójnie.

MODUŁ 4: Automatyzacja i Analityka

Liczy nie kłamią - AI pomaga je zrozumieć. Dane masz w CRM. Problem: nikt nie ma czasu ich analizować. AI to zrobi za Ciebie i powie, co wymaga Twojej uwagi.

Nauczysz się:

- **Analiza danych z CRM** - eksportujesz dane, AI pokazuje: kto w zespole jest najskuteczniejszy, na którym etapie gubią się leady, gdzie są wąskie gardła. A jeśli dobrze wykonamy pracę w poprzednich modułach, to nawet zasugeruje rozwiązania do przetestowania.
- **Prognozowanie wyników (forecasting)** - ile zamkniesz w tym kwartale na podstawie aktualnego pipeline'u. Zamiast "czucia" masz liczby.
- **Przegląd narzędzi automation** - co NAPRAWDĘ działa. Które warto wdrożyć, które to przerost formy nad treścią. Uczciwa ocena - bez sponsorowanych rekomendacji.

Przygotujesz się do automatycznego raportowania kluczowych metryk sprzedażowych i oszczędzisz kolejne godziny na manualnym zbieraniu danych od zespołu czy z innych działów w firmie.

MODUŁ 5: Zarządzanie Sprzedażą z pomocą AI - scenariusz wdrożenia.

Od „wdróżmy AI w firmie” do działających procesów i otwartego na rozwiązania zespołu jest daleka droga, co wie każdy, kto próbował zmienić cokolwiek w swojej firmie. Dlatego na przykładzie naszych consultingowych wdrożeń przedstawię Ci gotową mapę drogową krok po kroku, etap po etapie.

Omówimy

m.in

- Współpraca marketingu ze sprzedażą - wspólne możliwości i wspólne narzędzia, które warto wdrożyć.
- Analiza wydajności zespołu z pomocą AI.,
- Jak zarządzić zmianą w zespole - wdrażanie AI w istniejące procesy oraz opracowywanie nowych. Jak przeprowadzić przez to swój team i nauczyć ich działać na co dzień z nowymi narzędziami?
- Dzielenie się wiedzą wewnątrz zespołu - jak zarządzić obiegiem informacji i najlepszych praktyk do poprawiania pracy zespołu sprzedaży.,
- Jak rozplanować wdrożenie narzędzi AI w zespole sprzedaży - budowa planu na 6 miesięcy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 MODUŁ 1: Strategia Sprzedaży	Artur Jabłoński	17-09-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 7 MODUŁ 2: Prospecting i Cold Mailing	Artur Jabłoński	17-09-2026	11:05	12:00	00:55
3 z 7 MODUŁ 3: Proces Sprzedaży - AI jako Twój asystent w każdej rozmowie z klientem i w całym procesie	Artur Jabłoński	17-09-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 7 MODUŁ 3: Proces Sprzedaży - AI jako Twój asystent w każdej rozmowie z klientem i w całym procesie	Artur Jabłoński	17-09-2026	13:45	15:05	01:20
5 z 7 MODUŁ 4: Automatyzacja i Analityka	Artur Jabłoński	17-09-2026	15:10	16:00	00:50
6 z 7 MODUŁ 5: Zarządzanie Sprzedażą z pomocą AI - scenariusz wdrożenia.	Artur Jabłoński	17-09-2026	16:05	16:45	00:40
7 z 7 Walidacja	Artur Jabłoński	17-09-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

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

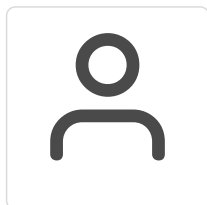
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Jabłoński

Jestem przedsiębiorcą, konsultantem i edukatorem. Założyłem i prowadzę firmę doradczo-szkoleniową Suasio oraz agencję marketingową digitalk. Prowadzę szkolenia, doradzam i realizuję kampanie dla firm i instytucji. Na sali szkoleniowej spędziłem już ponad 6 tysięcy godzin.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu otrzymasz:

- certyfikat ukończenia kursu
- materiały po szkoleniu w formie prezentacji
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, dostępnej tylko dla uczestników szkoleń, gdzie zawsze będzie można konsultować swoje działania

Adres

ul. Tytusa Chałubińskiego 8

00-613 Warszawa

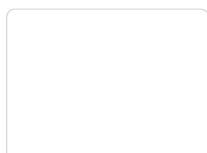
woj. mazowieckie

Należy podejść do recepcji w budynku. Dalej zostaniecie pokierowani na odpowiednie piętro i salę szkoleniową.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



AGNIESZKA KUBASIEWICZ

E-mail kontakt@digitalk.pl



Telefon (+48) 601 304 784