



Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie

Numer usługi 2026/04/10/8291/3477555

1 900,00 PLN brutto

1 900,00 PLN netto

118,75 PLN brutto/h

118,75 PLN netto/h

183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,7 / 5

1 799 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 23.05.2026 do 24.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Grupa docelowa usługi	Pracownicy i zespoły pracowników działów sprzedaży i obsługi klientów, pracowników działów sprzedaży i obsługi klientów, którzy chcą wykorzystywać AI w zadaniach operacyjnych, komunikacyjnych i analitycznych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	22-05-2026
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 szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie praktycznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji (AI) w procesach sprzedażowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności pozwalające na analizę danych sprzedażowych, automatyzację powtarzalnych działań, usprawnienie komunikacji z klientami oraz projektowanie własnych workflow i standardów pracy zespołu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik po zakończeniu szkolenia:</p> <ul style="list-style-type: none">- Uczestnik stosuje AI w sposób świadomy i efektywny w pracy sprzedażowej.,- wykorzystuje narzędzia AI do usprawniania pracy sprzedażowej,- rozumie zastosowanie sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych.- tworzy szkice ofert, wiadomości, podsumowań spotkań i newsletterów,- podejmuje działania ukierunkowane na optymalizację procesów sprzedaży,,- organizuje własny prosty workflow pracy z AI.-Jest świadomy ograniczeń i ryzyk związanych z wykorzystaniem AI w sprzedaży.	<p>Uczestnik samodzielnie generuje analizę wybranej firmy/klienta przy użyciu narzędzia AI, identyfikuje min. 3 kluczowe informacje biznesowe (np. potrzeby, wyzwania, profil klienta), dopasowuje komunikat do grupy docelowej, stosuje poprawne prompty i potrafi je modyfikować, wykorzystuje AI do skracania i porządkowania informacji, wskazuje min. 2 obszary w swojej pracy, które może zautomatyzować program.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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

Ramowy program usługi:

Wprowadzenie do AI w sprzedaży

- zastosowanie sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych,

- przegląd narzędzi AI wspierających sprzedaż,
- wpływ AI na efektywność i wyniki sprzedaży.

AI w praktyce sprzedażowej

- analiza danych sprzedażowych przy wsparciu AI,
- wykorzystanie AI w komunikacji z klientem,
- automatyzacja działań sprzedażowych i obsługi leadów,
- strategie zwiększania skuteczności sprzedaży z wykorzystaniem AI.

Tworzenie workflow i standaryzacja pracy

- skracanie czasu realizacji powtarzalnych zadań,
- projektowanie workflow sprzedażowych z użyciem AI,
- tworzenie checklist i standardów pracy zespołu sprzedaży.

Warsztat wdrożeniowy

- ćwiczenia na realnych zadaniach uczestników,
- przygotowanie 2–3 zastosowań do wdrożenia po szkoleniu.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach dydaktycznych - 16 godzin (1 godzina=45 minut).

Walidacja zostanie przeprowadzona na podstawie testu wiedzy, który będzie uwzględniał pytania zamknięte.

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia.

Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 80% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	23-05-2026	09:00	11:15	02:15
2 z 11 Przerwa (nie wliczająca się w czas trwania szkolenia)	Łukasz Buryan	23-05-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	23-05-2026	11:30	13:45	02:15
4 z 11 Przerwa (nie wliczająca się w czas trwania szkolenia)	Łukasz Buryan	23-05-2026	13:45	14:00	00:15
5 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	23-05-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	24-05-2026	09:00	11:15	02:15
7 z 11 Przerwa (nie wliczająca się w czas trwania szkolenia)	Łukasz Buryan	24-05-2026	11:15	11:30	00:15
8 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	24-05-2026	11:30	13:45	02:15
9 z 11 Przerwa (nie wliczająca się do czasu szkolenia)	Łukasz Buryan	24-05-2026	13:45	14:00	00:15
10 z 11 Sprzedaż przyszłości czyli co potrafi AI i jak to wykorzystać – szkolenie	Łukasz Buryan	24-05-2026	14:00	15:00	01:00
11 z 11 Walidacja	-	24-05-2026	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Buryan

Trener i konsultant w obszarze automatyzacji procesów biznesowych oraz zastosowania sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu i operacjach. Specjalizuje się w projektowaniu praktycznych rozwiązań usprawniających pracę zespołów oraz redukujących działania manualne.

Specjalizacja szkoleniowa:

- automatyzacja procesów biznesowych (AI, workflow, integracje),
- wykorzystanie narzędzi AI w sprzedaży i marketingu,
- projektowanie systemów wspierających generowanie leadów i obsługę klienta,
- tworzenie i optymalizacja procesów operacyjnych,
- rozwój kompetencji komunikacyjnych i sprzedażowych.

Doświadczenie zawodowe i trenerskie:

Trener posiada doświadczenie zarówno w pracy szkoleniowej, jak i biznesowej. Od 2023 roku prowadzi działalność szkoleniowo-doradczą, realizując programy coachingowe oraz szkolenia dla klientów indywidualnych i biznesowych.

Pełnił również funkcje sprzedażowe i biznesowe (m.in. Business Development Manager, Business Developer, Sales Specialist), co pozwala mu łączyć wiedzę teoretyczną z praktyką rynkową oraz realnymi wyzwaniami organizacji.

Doświadczenie projektowe

Projektował i wdrażał systemy automatyzujące procesy biznesowe, w tym m.in.:

- systemy automatyzacji działań marketingowych i contentowych,
- rozwiązania wspierające sprzedaż (lead generation, CRM, komunikacja),
- systemy przetwarzania danych (transkrypcja, podsumowania, automatyczne działania follow-up),
- procesy integrujące różne narzędzia i platformy w organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe w postaci prezentacji multimedialnej. Po zakończeniu szkolenia oraz walidacji uczestnicy otrzymają zaświadczenie ukończenia szkolenia uwzględniające osiągnięcie założonych efektów szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługa świadczona z dofinansowaniem wyższym lub równym 70% wartości szkolenia, podlega zwolnieniu z podatku VAT na podstawie: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT

W przypadku uzyskania dofinansowania na poziomie mniejszym niż 70%, do kwoty należy doliczyć podatek VAT w wysokości 23%.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>) Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s Kody dostępowe

Kontakt



ALINA KRASOŃ-STAJNIAK

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507