



COGNITY SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

6 ocen

## Kurs AI w sprzedaży – moc sztucznej inteligencji dla sprzedaży i wsparcia procesów biznesowych

Numer usługi 2026/04/15/212082/3489506

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 21.05.2026 do 22.05.2026

7 639,53 PLN brutto

6 211,00 PLN netto

477,47 PLN brutto/h

388,19 PLN netto/h

183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Handlowcy, specjaliści ds. sprzedaży i rozwoju biznesu, menedżerowie sprzedaży, pracownicy marketingu, właściciele firm oraz wszystkie osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie klientów i rozwój sprzedaży, które chcą wykorzystać sztuczną inteligencję do zwiększenia skuteczności działań sprzedażowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Kurs „AI w sprzedaży – moc sztucznej inteligencji dla sprzedaży i wsparcia procesów biznesowych” przygotowuje uczestnika do praktycznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił wykorzystywać AI do analizy danych sprzedażowych, generowania leadów, personalizacji ofert oraz automatyzacji działań handlowych. Zdobędzie także wiedzę na temat wdrażania AI w organizacji oraz identyfikowania szans i ograniczeń związanych

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik: zna podstawowe pojęcia i zasady działania sztucznej inteligencji, rozumie możliwości zastosowania AI w sprzedaży i rozwoju biznesu, potrafi wykorzystać AI do analizy danych sprzedażowych i identyfikacji trendów, umie stosować AI do generowania leadów oraz wspierania działań prospectingowych, potrafi tworzyć oferty handlowe z wykorzystaniem AI oraz automatyzować proces ofertowania, zna etapy wdrożenia AI w organizacji oraz związane z tym wyzwania, rozumie ograniczenia narzędzi AI oraz zasady ich efektywnego wykorzystania.</p>	<p>poprawne wyjaśnienie zastosowań AI w procesach sprzedażowych, umiejętność wykorzystania AI do analizy danych i wsparcia decyzji sprzedażowych, przygotowanie skutecznych działań lead generation z wykorzystaniem AI, opracowanie oferty handlowej przy wsparciu narzędzi AI, identyfikacja barier i ryzyk związanych z wdrożeniem AI, dobór odpowiednich narzędzi AI do konkretnych celów biznesowych.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

## Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest zwiększenie skuteczności działań sprzedażowych poprzez wdrożenie narzędzi sztucznej inteligencji wspierających analizę danych, generowanie leadów oraz przygotowanie ofert.

Po zakończeniu szkolenia oraz w okresie do 3 miesięcy od jego realizacji uczestnicy będą wykorzystywać AI do automatyzacji wybranych procesów sprzedażowych, lepszego dopasowania ofert do potrzeb klientów oraz identyfikowania nowych możliwości sprzedażowych.

Efektom będzie zwiększenie liczby wartościowych leadów, skrócenie czasu przygotowania ofert oraz poprawa skuteczności działań sprzedażowych, przy założeniu wzrostu efektywności o minimum 20% w porównaniu do stanu sprzed szkolenia.

## Efekt usługi

Efektom usługi jest zwiększenie efektywności i skuteczności działań sprzedażowych uczestników poprzez praktyczne wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji.

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy potrafią samodzielnie wykorzystywać AI do analizy rynku i danych sprzedażowych, generowania leadów, personalizacji komunikacji oraz tworzenia ofert handlowych. Przekłada się to na lepsze wyniki sprzedażowe, oszczędność czasu oraz bardziej świadome podejmowanie decyzji biznesowych.

## Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu

- wykonanie zadań praktycznych z wykorzystaniem AI (analiza danych, lead generation, przygotowanie ofert),
- poprawność i skuteczność przygotowanych działań sprzedażowych,
- potwierdzenie osiągnięcia efektów przez trenera na podstawie obserwacji pracy uczestników,
- pozytywna ocena szkolenia w ankiecie ewaluacyjnej.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi jest dokumentacja szkoleniowa obejmująca wykonane przez uczestników zadania praktyczne z wykorzystaniem AI w procesach sprzedażowych, ocenione przez trenera.

Dodatkowo sporządzany jest protokół podsumowujący zawierający opis osiągniętych efektów, nabytych kompetencji oraz rekomendacje dotyczące dalszego wykorzystania AI w sprzedaży i procesach biznesowych. Uzpełnieniem jest ankieta ewaluacyjna wypełniana po zakończeniu szkolenia.

# 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. Podstawy sztucznej inteligencji

- czym jest AI i jakie są jej główne założenia,
- rozwój sztucznej inteligencji na przestrzeni lat,
- najważniejsze pojęcia i terminologia.

## 2. Wykorzystanie AI w sprzedaży

- zastosowanie AI w personalizacji ofert,
- analiza danych sprzedażowych i zachowań klientów,
- prognozowanie trendów i wyników sprzedaży.

## 3. Narzędzia AI wspierające sprzedaż

- przegląd narzędzi do analizy rynku i danych,
- wykorzystanie AI w codziennej pracy handlowca,
- dopasowanie narzędzi do celów biznesowych.

## 4. Wdrażanie AI w organizacji

- etapy implementacji rozwiązań AI,

- najczęstsze bariery i wyzwania,
- dobre praktyki skutecznego wdrożenia.

## 5. Generowanie leadów sprzedażowych

- metody pozyskiwania klientów z wykorzystaniem AI,
- automatyzacja działań prospectingowych,
- zwiększanie jakości leadów.

## 6. Tworzenie ofert handlowych

- przygotowanie ofert z wykorzystaniem AI,
- personalizacja komunikacji sprzedażowej,
- automatyzacja procesu ofertowania.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Kurs AI w sprzedaży – moc sztucznej inteligencji dla sprzedaży i wsparcia procesów biznesowych	ALEKSANDRA FYDA-SIWEK	21-05-2026	09:00	16:00	07:00
<b>2 z 3</b> Kurs AI w sprzedaży – moc sztucznej inteligencji dla sprzedaży i wsparcia procesów biznesowych	ALEKSANDRA FYDA-SIWEK	22-05-2026	09:00	15:50	06:50
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	22-05-2026	15:50	16:00	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	7 639,53 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 211,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	477,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	388,19 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ALEKSANDRA FYDA-SIWEK

Aleksandra Siwek – Head of Learning & Development w Cognity, trenerka i konsultantka biznesowo-technologiczna.

Na co dzień zajmuje się automatyzacją procesów, optymalizacją pracy zespołów oraz wdrażaniem rozwiązań opartych o AI i narzędzia Microsoft. W pracy z klientami koncentruje się przede wszystkim na realnych potrzebach organizacji i rozwiązywaniu konkretnych problemów biznesowych – tak, aby technologia faktycznie usprawniała codzienną pracę.

Absolwentka Matematyki Stosowanej na AGH oraz kierunku Business Intelligence w WSB. Specjalizuje się w automatyzacji procesów, rozwiązaniach opartych o sztuczną inteligencję oraz ekosystemie Microsoft (m.in. Microsoft 365, Power Platform, Power BI, Copilot). Łączy podejście analityczne z praktycznym wdrażaniem narzędzi w organizacjach – od warsztatów, przez szkolenia, po konsultacje wdrożeniowe.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Standard Cognity dla szkoleń stacjonarnych

W ramach szkoleń stacjonarnych Cognity uczestnicy otrzymują kompleksowe warunki do komfortowej i efektywnej nauki:

 **Dostęp do nagrania szkolenia** – możliwość powrotu do materiału po szkoleniu.

 **Komplet plików szkoleniowych** – prezentacje, ćwiczenia, przykłady do dalszej pracy.

 **Certyfikat ukończenia szkolenia** – potwierdzenie udziału w kursie.

 **Opieka poszkoleniowa** – możliwość konsultacji po szkoleniu.

 **Obiady oraz catering** – przerwy kawowe i posiłek w trakcie szkolenia.

 **Sala komputerowa i dostęp do komputerów Cognity** – możliwość pracy warsztatowej bez konieczności posiadania własnego sprzętu.

 **Doświadczony trener** – praktyk, który prowadzi szkolenie w formie warsztatowej i pracuje na realnych przykładach biznesowych.

 **Szczegóły szkolenia: Kurs AI w sprzedaży – moc sztucznej inteligencji dla sprzedaży i wsparcia procesów biznesowych**

<https://www.cognity.pl/kurs-ai-w-sprzedazy>

# Adres

al. Aleje Jerozolimskie 49  
00-696 Warszawa  
woj. mazowieckie

Szkolenia Cognito realizujemy w komfortowej sali szkoleniowej w centrum Warszawy. Sala jest klimatyzowana, dobrze doświetlona i przystosowana do pracy warsztatowej. Na miejscu zapewniamy catering, przerwy kawowe oraz obiad. Uczestnicy mają do dyspozycji komputery Cognito oraz materiały szkoleniowe. Po zakończeniu szkolenia wydawane są certyfikaty. Lokalizacja w centrum miasta gwarantuje bardzo dobry dojazd komunikacją miejską i samochodem. Sprawdź: <https://maps.app.goo.gl/PsDhSTAknbNEM2dA9>

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

# Kontakt



**ALEKSANDRA FYDA-SIWEK**

**E-mail** [aleksandra.siwek@cognity.pl](mailto:aleksandra.siwek@cognity.pl)

**Telefon** (+48) 577 136 633