Możliwość dofinansowania

Cyfryzacja i AI w działach handlowych MŚP

Numer usługi 2026/04/21/165462/3502215

4 920,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
258,95 PLN brutto/h
210,53 PLN netto/h
128,21 PLN cena rynkowa

P.U.H. "MARIROZA" MARIOLA KALIS

★★★★★ 5,0 / 5

7 ocen

Szczyrk
Usługa szkoleniowa
stacjonarna
19:00 h
03.07.2026 do 04.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • handlowców i managerów sprzedaży w MŚP • właścicieli firm wdrażających cyfryzację • osób odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży i CRM • osób odczuwających opór lub stres przed wdrożeniem AI
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	19
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do projektowania i wdrażania procesów sprzedażowych wspieranych przez narzędzia cyfrowe i AI oraz rozwija kompetencje mentalne pozwalające redukować stres związany z transformacją technologiczną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje procesy sprzedażowe	-identyfikuje wąskie gardła -ocenia efektywność działań handlowych -mapuje ścieżkę klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje narzędzia AI w sprzedaży	-dobiera narzędzia do generowania leadów -automatyzuje procesy CRM -analizuje dane klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje proces sprzedaży	-buduje nowy model sprzedaży -wdraża standardy cyfrowe -optymalizuje działania zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza zmianą i stresem technologicznym	-rozpoznaje opór wobec AI -stosuje techniki redukcji stresu -buduje pozytywne nastawienie do technologii	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

Szkolenie skierowane jest do:

- handlowców oraz specjalistów ds. sprzedaży pracujących w MŚP, którzy chcą zwiększyć efektywność swoich działań poprzez wykorzystanie narzędzi AI,
- managerów sprzedaży i właścicieli firm odpowiedzialnych za wdrażanie procesów cyfryzacji,
- osób odpowiedzialnych za rozwój relacji z klientem i optymalizację procesów sprzedażowych,
- osób, które odczuwają opór lub stres związany z wdrażaniem nowych technologii i chcą nauczyć się skutecznie funkcjonować w środowisku cyfrowym,
- pracowników działów handlowych, którzy chcą budować nowoczesne kompetencje sprzedażowe oparte na analizie danych i automatyzacji.

Dzień 1. - 9 godzin dydaktycznych i 15 minut dydaktycznych (w tym 4 godziny dydaktyczne teorii, 4 godzin i 15 minut dydaktycznych praktyka oraz 1 godzina dydaktyczna przerwa)

Dzień 1 – Fundamenty technologiczne i procesowe

Moduł 1 – Część teoretyczna

Audyt procesów sprzedażowych

- Mapowanie procesu sprzedaży w firmie
- Identyfikacja wąskich gardeł
- Analiza punktów styku z klientem
- Ocena efektywności działań handlowych

Moduł 2 – Część praktyczna

Analiza procesów na przykładach uczestników

- Praca na rzeczywistych procesach
- Identyfikacja błędów operacyjnych
- Tworzenie mapy procesu sprzedaży
- Wnioski optymalizacyjne

Moduł 3 – Część teoretyczna

Narzędzia AI w sprzedaży

- Przegląd narzędzi AI dla handlowców
- Automatyzacja CRM
- Generowanie leadów
- Analiza danych klientów

Moduł 4 – Część praktyczna

Zastosowanie narzędzi AI

- Symulacje użycia narzędzi
- Tworzenie automatyzacji
- Analiza danych sprzedażowych
- Dobór narzędzi do procesu

Moduł 5 – Część teoretyczna

Projektowanie nowego procesu sprzedaży

- Modelowanie procesu przyszłości
- Integracja AI w działaniach handlowych
- Tworzenie standardów pracy

Moduł 6 – Część praktyczna

Projektowanie procesów

- Budowa własnego procesu sprzedaży
- Wdrażanie narzędzi AI

- Optymalizacja działań zespołu

Moduł 7 – Podsumowanie dnia

- Omówienie projektów
- Najczęstsze błędy
- Sesja Q&A

Dzień 2: - 9 godzin dydaktycznych i 30 minut dydaktycznych (w tym 3 godziny dydaktyczne teorii, 4 godziny 30 minut dydaktycznych praktyka, 1 godzina dydaktyczna przerwa, 30 minut dydaktycznych Walidacja oraz 15 minut dydaktycznych rozdanie certyfikatów)

Dzień 2 – Warsztat mentalny i wdrożeniowy

Moduł 1 – Część teoretyczna

Psychologia sprzedaży w erze cyfrowej

- Budowanie relacji z klientem przy wsparciu AI
- Zmiana roli handlowca
- Zaufanie vs automatyzacja

Moduł 2 – Część praktyczna

Symulacje sprzedażowe

- Rozmowy sprzedażowe z wykorzystaniem AI
- Scenariusze kontaktu z klientem
- Analiza zachowań i komunikacji

Moduł 3 – Warsztat mentalny

Zarządzanie lękiem przed technologią

- Mechanizmy oporu wobec AI
- AI jako wsparcie, nie zagrożenie
- Techniki redukcji stresu
- Budowanie odporności psychicznej

Moduł 4 – Część praktyczna

Case Study wdrożeniowe

- Symulacja wdrożenia AI w firmie
- Rozwiązywanie problemów operacyjnych
- Praca na realnych scenariuszach

Moduł 5 – Część teoretyczna + praktyczna

Networking i marka handlowca

- Budowanie autorytetu w cyfrowym świecie
- Social selling
- Relacje biznesowe online

Moduł 6 – Podsumowanie szkolenia

- Kluczowe wnioski
- Plan wdrożenia po szkoleniu
- Kierunki dalszego rozwoju

Moduł 7 – Test wiedzy (Walidacja)

- Test teoretyczny

Moduł 8 – Walidacja praktyczna

- Ocena pracy w symulacjach
- Feedback indywidualny

Moduł 9 – Rozdanie certyfikatów

Warunki organizacyjne: Tryb szkolenia: Szkolenie prowadzone będzie w trybie godzin dydaktycznych (45 minut). Zaplanowano 19 godzin dydaktycznych zajęć, w tym czas na test. Liczba uczestników: Maksymalna liczba uczestników w grupie wynosi 15 osób. Przerwy: Przewidziane są dwie przerwy: jedna 15 minut, druga 30 min., wliczające się w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Audyt procesów sprzedażowych	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Analiza procesów na przykładach uczestników	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 14 Przerwa	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	12:00	12:15	00:15
4 z 14 Narzędzia AI w sprzedaży i ich zastosowanie	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 14 Przerwa	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	13:45	14:15	00:30
6 z 14 Projektowanie nowego procesu sprzedaży	Jakub Staszczyszyn	03-07-2026	14:15	16:00	01:45
7 z 14 Psychologia sprzedaży w erze cyfrowej	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 14 Przerwa	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 Symulacje sprzedażowe z wykorzystaniem "zarządzania lękiem przed technologią"	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	10:45	13:45	03:00
10 z 14 Przerwa	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	13:45	14:15	00:30
11 z 14 Case Study wdrożeniowe	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	14:15	15:00	00:45
12 z 14 Networking i marka handlowca	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	15:00	15:30	00:30
13 z 14 Test wiedzy – Walidacja	-	04-07-2026	15:30	16:00	00:30
14 z 14 Rozdanie certyfikatów	Jakub Staszczyszyn	04-07-2026	16:00	16:15	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	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,53 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Jakub Staszczyszyn

1.Rok pracy jako sprzedawca marki Philips
-Dyrektor ds hurtowni Elgon
-Dyrektor Okręgowy Souvre
2. 2 lata w branży OZE
Dyrektor Krajowy Ineron, EN2.
3. 1.5 roku w nieruchomościach
- agent firmy Freedom
4. 2.5 roku jako Key Account Manager baterii Litowo Jonowych Wamtechnik
8 lat zajmuję się szkoleniami:
-psychologia sprzedaży
-komunikacja
-praca z klientem
-planowanie rozwoju firmy
-budowanie zespołu handlowego
-podstawy przedsiębiorstwa
-radzenie sobie z emocjami w prowadzeniu firmy
-optymalizacja procesów w małych i średnich firmach -podstawy ogarniania finansów w małych i średnich firmach
-zielona energia, sprzedaż i optymalizacja w firmach
Osiągnięcia
-Wielokrotnie występowałem na szkoleniach dla kilkudziesięciu osób jak i konferencjach z ponad 1000 uczestników
-Wystąpiłem na dwóch uczelniach wyższych jako prelegent UE we Wrocławiu oraz Collegium Civitas w Warszawie
-posiadam certyfikat trenera mentalnego, który zrobiłem by lepiej wspierać przedsiębiorców w radzeniu sobie z kryzysami

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma komplet materiałów dydaktycznych związanych bezpośrednio z tematyką kursu i może je zatrzymać:

- skrypt szkoleniowy
- checklisty wdrożeniowe AI
- dostęp do narzędzi demo
- materiały ćwiczeniowe

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji tzn.osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi. Trener przygotowuje walidację: zaprojektował efekty uczenia się, kryteria weryfikacji przez określenie metod ich oceny po przygotowanie zestawu pytań testowych. Trener rozda testy uczestnikom. Nie ingeruje w jakiejkolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania. Osoba walidująca zostaje zaangażowana dopiero na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Nie prowadzi bezpośrednio działań związanych z tworzeniem i kompletowaniem dokumentacji walidacyjnej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest, wykształcenie minimum podstawowe oraz obecność na co najmniej 80% zajęć (w tym 100%warsztatów) i aktywny udział na zajęciach oraz wypełnianie poleceń osób realizujących szkolenie i walidację (wraz z wypełnieniem testów wiedzy). Nie jest wymagany podstawowy zakres wiedzy z przedmiotowego, gdyż poziom szkolenia zostanie dostosowany do umiejętności każdego z uczestników. Usługodawca zapewnia dostępność do usługi rozwojowej osobą z szczególnymi potrzebami zgodnie z Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027 – Standard Szkoleniowy. Jeśli ktoś z zainteresowanych potencjalnych Uczestników usługi rozwojowej ma szczególne potrzeby bardzo prosimy o kontakt z naszym biurem: mailowo, telefonicznie lub osobiście.

Informacje dodatkowe

Zarówno w trakcie trwania szkolenia, jak i po jego zakończeniu istnieje możliwość zadawania pytań e-mailowo, na które eksperci odpowiedzą od razu lub podczas kolejnego spotkania. Po zakończeniu kursu Uczestnik otrzyma imienny Certyfikat poświadczający ukończenia szkolenia wraz z informacją o zakresie i liczbie godzin z podziałem na część teoretyczną oraz praktyczną. Informacja o zwolnieniu z VAT: Dz. U. poz. 1722 §3, ust. 1, pkt 14 z dnia 20 grudnia 2013 roku. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć. Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinne usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut.

Adres

ul. Słoneczna 8

43-370 Szczyrk

woj. śląskie

Hotel Elbrus SPA & Wellness Sala Konferencyjna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

MARIOLA KALIS

E-mail salonmariroza@gmail.com

Telefon (+48) 512 438 000