

FUNDACJA  
SUPPORT  
ACADEMY

Brak ocen dla tego dostawcy

## Nowoczesna Sprzedaż i Social Selling z wykorzystaniem AI w pracy specjalisty ds. sprzedaży

Numer usługi 2026/05/03/201647/3531911

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 13.08.2026 do 14.08.2026

3 728,00 PLN brutto  
3 728,00 PLN netto  
233,00 PLN brutto/h  
233,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa doradczo-szkoleniowa została zaprojektowana z myślą o kadrze zarządzającej oraz pracownikach sektora MMŚP (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa), a także osobach indywidualnych, które chcą zyskać przewagę konkurencyjną dzięki technologiom cyfrowym.

### Kluczowe segmenty odbiorców:

- **Specjaliści ds. sprzedaży i rozwoju biznesu (Business Development):** osoby odpowiedzialne za aktywne pozyskiwanie klientów, budowanie relacji handlowych oraz realizację planów sprzedażowych.
- **Handlowcy i Account Managerowie:** pracownicy dążący do skrócenia cyklu sprzedaży poprzez automatyzację powtarzalnych zadań i lepszą personalizację ofert.
- **Przedsiębiorcy oraz freelancerzy:** właściciele firm, którzy samodzielnie realizują procesy sprzedażowe i chcą wdrożyć narzędzia AI, aby zwiększyć swoją efektywność bez powiększania zespołu.
- **Wirtualni asystenci:** osoby wspierające procesy sprzedażowe, odpowiedzialne za prospecting, obsługę narzędzi CRM oraz wstępną selekcję leadów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

12-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wykształcenie praktycznych kompetencji w zakresie samodzielnego projektowania, wdrażania oraz monitorowania procesów sprzedaży cyfrowej i Social Sellingu. Program kładzie szczególny nacisk na wykorzystanie algorytmów sztucznej inteligencji (AI) w automatyzacji poszukiwania leadów i personalizacji ofert, co bezpośrednio przekłada się na skrócenie cyklu sprzedażowego i wzrost efektywności pracy handlowca.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kategoryzuje nowoczesne ekosystemy sprzedaży i narzędzia AI	Identyfikuje funkcjonalności platform CRM i narzędzi do automatyzacji Prospectingu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje rolę AI w analizie potrzeb klienta i predykcji sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Objaśnia paradygmat "Twin Transition" w procesach sprzedaży	Wskazuje techniki redukcji "szumu komunikacyjnego" i cyfrowego śladu węglowego w sprzedaży online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wyjaśnia zasady etycznej sprzedaży wspieranej przez AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Konstruuje strategie sprzedażowe i Social Sellingowe z AI	Tworzy spersonalizowane sekwencje sprzedażowe (cold mailing/LinkedIn) dla konkretnych grup odbiorców.	Analiza dowodów i deklaracji
	Generuje materiały ofertowe i argumentację handlową przy użyciu inżynierii promptów.	Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje i optymalizuje lejek sprzedażowy	Przeprowadza audyt skuteczności konwersji na poszczególnych etapach lejka.	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje wnioski zmierzające do poprawy spójności przekazu handlowego.	Analiza dowodów i deklaracji

# 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

### Warunki uczestnictwa:

Udział w szkoleniu nie wymaga posiadania specjalistycznego doświadczenia w obszarze handlu, jednak dla pełnego osiągnięcia efektów uczenia się uczestnik powinien spełniać poniższe kryteria:

- **Profil uczestnika:** Usługa dedykowana jest osobom dorosłym z sektora MMŚP, w tym kadrze zarządzającej, pracownikom działów sprzedaży i obsługi klienta oraz osobom samozatrudnionym (freelancerzy, wirtualni asystenci).
- **Kompetencje cyfrowe:** Posiadanie podstawowej umiejętności obsługi komputera, nawigacji w środowisku internetowym oraz mediów społecznościowych (ze szczególnym uwzględnieniem platform biznesowych).
- **Zaangażowanie praktyczne:** Gotowość do aktywnego udziału w części warsztatowej, co obejmuje realizację ćwiczeń praktycznych, takich jak projektowanie lejka sprzedażowego czy testowanie narzędzi AI.

## Program szkolenia

### 1. Architektura procesu sprzedaży w środowisku cyfrowym

- Ewolucja sprzedaży: od tradycyjnego handlu do modelu Social Selling.
- Mapowanie podróży klienta (Customer Journey) i identyfikacja punktów styku.
- Budowanie marki osobistej handlowca jako eksperta (Expert Positioning).
- **Warsztat:** Projektowanie lejka sprzedażowego dla wybranego produktu/usługi.

### 2. Warsztat komunikacji sprzedażowej i perswazji online

- Techniki tworzenia ofert o wysokim potencjale konwersji.
- Struktura wiadomości typu "Catchy Outreach" – od nagłówka do akcji.
- Social Selling w praktyce: optymalizacja profilu na LinkedIn pod kątem sprzedaży.
- **Warsztat:** Redagowanie spersonalizowanej sekwencji wiadomości sprzedażowych.

### 3. Inżynieria promptów i AI w pracy handlowca

- Ekonomia czasu: wykorzystanie GenAI do researchu o klientach i ich potrzebach.
- Metodyka tworzenia promptów do generowania ofert, scenariuszy rozmów i odpowiedzi na obiekcje.
- Wdrażanie AI w procesy Prospectingu (automatyczne wyszukiwanie leadów).

- **Warsztat:** Stworzenie kompletnej oferty handlowej z wykorzystaniem asystentów AI.

#### 4. Monitoring, mierzalność i optymalizacja lejka

- Kluczowe wskaźniki (KPI) sprzedaży cyfrowej: od otwarć (OR) po konwersję (CR).
- Interpretacja danych analitycznych i narzędzia do monitorowania aktywności leadów.
- Wykorzystanie AI do predykcji zachowań zakupowych i rekomendacji działań.
- **Warsztat:** Przygotowanie planu optymalizacji sprzedaży na podstawie danych testowych.

Czas trwania: 16 godz. dydaktycznych (w tym teoria: ~8 h, praktyka: 7 h) + walidacja ~1h dydaktycznych

#### Warunki organizacyjne

- **Forma prowadzenia:** szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym
- **Walidacja:** test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
- **Prowadzenie zajęć:** interaktywna forma z wykorzystaniem prezentacji, rozmowy na żywo, ćwiczeń praktycznych
- **Przerwy:** wliczone w czas trwania usługi
- **Wsparcie techniczne:** kontakt mailowy i telefoniczny w przypadku trudności technicznych

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

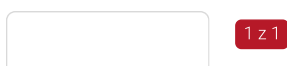
## Cennik

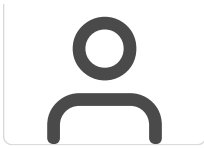
### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 728,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 728,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	233,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	233,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





**Mikołaj Januś**

Prowadzący

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik nie otrzymuje materiałów szkoleniowych.

- W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

## Warunki techniczne

### Warunki techniczne

Usługa będzie realizowana w formie zdalnej, w **czasie rzeczywistym**, za pośrednictwem platformy **ZOOM**.

#### 1. Platforma / komunikator

Szkolenie prowadzone będzie poprzez platformę ZOOM, umożliwiającą udział w zajęciach na żywo, udostępnianie ekranu, pracę na materiałach oraz komunikację.

#### 2. Minimalne wymagania sprzętowe

Uczestnik powinien dysponować komputerem spełniającym poniższe warunki:

- komputer stacjonarny lub laptop (system: Windows 10+, macOS 10.15+),
- procesor min. Intel i3 / AMD Ryzen 3 lub odpowiednik,
- min. 4 GB RAM (zalecane 8 GB),
- sprawna kamera internetowa,
- sprawny mikrofon oraz głośniki lub słuchawki,
- stabilne połączenie zasilania (zalecane korzystanie z laptopa podłączonego do ładowarki).

#### 3. Minimalne wymagania dotyczące łącza internetowego

Uczestnik musi dysponować stabilnym łączem internetowym o parametrach:

- minimalna prędkość: **5 Mbps download / 2 Mbps upload**,
- prędkość zalecana: **10 Mbps download / 5 Mbps upload**,
- połączenie przewodowe lub stabilne Wi-Fi (zalecane 5 GHz).

Dla komfortu pracy zaleca się korzystanie z połączenia internetowego o możliwie **stałym i szybkim działaniu**.

#### 4. Niezbędne oprogramowanie

- 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 oficjalna 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.

**Uwagi dodatkowe:**

- Upewnij się, że przeglądarka jest zaktualizowana do najnowszej wersji, aby zapewnić kompatybilność i bezpieczeństwo.
- W przypadku korzystania z przeglądarki zaleca się wyłączenie blokowania reklam oraz używanie połączenia internetowego o możliwie stabilnym i szybkim działaniu.
- Kody dostępowe do usługi będą podane **do 2 dni przed usługą**.

## Kontakt



**MIKOŁAJ JANUŚ**

**E-mail** [janusmikoaj@gmail.com](mailto:janusmikoaj@gmail.com)

**Telefon** (+48) 513 152 070