



Sztuczna inteligencja w procesie sprzedaży

Numer usługi 2026/05/06/10940/3542637

1 783,50 PLN brutto
1 450,00 PLN netto
209,82 PLN brutto/h
170,59 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
446 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:30 h
- 📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- profesjonalistów z branży sprzedaży, zarówno osoby początkujące, jak i doświadczonych sprzedawców, którzy pragną poszerzyć swoje umiejętności w zakresie budowania trwałych relacji z klientami opartych na zaufaniu
- przedstawicieli działów marketingu, którzy chcą lepiej zrozumieć, jak zaufanie wpływa na skuteczność sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

25-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 "Sztuczna inteligencja w procesie sprzedaży" przygotowuje uczestników do stosowania technologii AI w procesach sprzedażowych, poprzez wykorzystanie narzędzi i technologii AI w strategiach sprzedażowych i marketingowych w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|--|
| <p>Uczestnik posługuje się uporządkowaną wiedzą na temat technologii sztucznej inteligencji oraz jej zastosowania w procesach sprzedażowych i marketingowych</p> | <p>identyfikuje narzędzia i rozwiązania AI wykorzystywane w procesach sprzedażowych i marketingowych</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>definiuje obszary zastosowania sztucznej inteligencji w sprzedaży i obsłudze klienta</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>omawia wpływ sztucznej inteligencji na transformację rynku sprzedażowego</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>charakteryzuje i rozpoznaje rolę sztucznej inteligencji w usprawnianiu pracy zespołów sprzedażowych oraz koordynacji działań</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>analizuje przykładowe procesy sprzedażowe pod kątem możliwości ich wsparcia przez rozwiązania AI</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p>Uczestnik analizuje możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji do usprawnienia i optymalizacji procesów sprzedażowych</p> | <p>stosuje i dobiera koncepcje wykorzystania AI do określonych celów sprzedażowych (np. CRM, prognozowanie sprzedaży, obsługa klienta)</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>wskazuje możliwości wykorzystania chatbotów jako narzędzi wspierających sprzedaż i obsługę klienta</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>rozpoznaje sposoby wykorzystania AI do lepszego poznania potrzeb klientów i personalizacji oferty</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p>Uczestnik charakteryzuje się świadomością wpływu wykorzystania sztucznej inteligencji na relacje z klientami, organizację pracy sprzedaży oraz odpowiedzialne podejmowanie decyzji biznesowych</p> | <p>identyfikuje korzyści oraz wyzwania związane z wykorzystaniem AI w pracy zespołów sprzedażowych i obsługi klienta</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| | <p>rozpoznaje znaczenie budowania relacji z klientami opartych na zaufaniu w kontekście wykorzystania sztucznej inteligencji</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM

Dzień 1

Moduł 1. Wprowadzenie do AI i jej wykorzystania w sprzedaży i obsłudze klienta

- Znaczenie adaptacji do zmieniających się potrzeb i zachowań klientów za pomocą AI
- Przegląd zastosowań AI w sprzedaży, w tym najnowsze obszary aplikacji i przykładowe implementacje: Wykorzystanie AI w analizie sentymentu klientów, w prognozowaniu popytu, innowacje w personalizacji doświadczeń zakupowych
- Analiza wpływu AI na transformację rynku sprzedażowego w oparciu o wykorzystanie danych statystycznych i raportów branżowych
- Analiza możliwości, jakie tworzy AI oraz wyzwań, jakie stawia przed zespołami odpowiedzialnymi za obsługę klienta i sprzedaż

Moduł 2. Obszary zastosowania AI w sprzedaży i obsłudze klienta

- Jak AI może ułatwić i zautomatyzować zadania takie jak generowanie, kwalifikacja leadów i planowanie sprzedaży i działań marketingowych
- Jak AI przyczynia się do personalizacji kontaktów z klientami: możliwości i techniki
- Znaczenie AI w usprawnianiu procesów sprzedażowych: automatyzacja, analiza i optymalizacja
- Przykłady narzędzi wspierających działania sprzedażowe oraz zajęcia praktyczne z wykorzystaniem narzędzi AI

Moduł 3. Wyzwania w działaniach sprzedażowych – wybrane obszary wyzwań oraz działania zaradcze

- Jak AI pomaga w efektywnym budowaniu i utrzymywaniu relacji z klientami
- Analiza wyzwań związanych z zamknięciem transakcji sprzedażowych wraz z analizą przykładów z rynków europejskich
- Wnioski oraz najlepsze praktyki – analiza case study

Dzień 2

Moduł 1. Modele AI w sprzedaży

- Porównanie dostępnych modeli AI – w jaki sposób należy rozumieć cenniki wykorzystania modeli AI, aby poprawnie budżetować inwestycje w narzędzia
- Prezentacja konkretnych modeli AI specjalnie opracowanych do zastosowań w sprzedaży
- Studia przypadków prezentujące użycie specjalistycznych modeli AI w sprzedaży
- Praca z narzędziami AI – zajęcia praktyczne

Moduł 2. Optymalizacja procesów sprzedażowych za pomocą AI

- Wykorzystanie AI w automatyzacji procesów sprzedażowych
- Praktyczne zastosowanie narzędzi AI w zarządzaniu relacjami z klientami (CRM)
- Wykorzystanie AI w prognozowaniu sprzedaży i planowaniu zasobów
- Rola AI w usprawnianiu pracy zespołów sprzedażowych i koordynacji działań

Moduł 3. Wykorzystania chatbotów w sprzedaży jako narzędzi wspierających obsługę klienta i personalizację doświadczeń zakupowych

- Przedstawienie aktualnych danych i trendów dotyczących wykorzystania chatbotów w sprzedaży
- Analiza wydajności botów za pomocą standardowych raportów
- Proces wdrażania chatbotów, czyli jak skutecznie implementować chatboty w procesie sprzedaży
- Technologie tworzenia chatbotów, wybrane przykłady: Microsoft Azure, Reference Architecture, integracja Salesforce
- Statystyki dotyczące wykorzystania chatbotów – w jakich obszarach najszybciej zwracają się inwestycje w technologie konwersacyjne
- Ryzyka związane z wdrożeniem chatbotów w organizacjach

Moduł 4. Rozważania etyczne dotyczące wykorzystania AI w sprzedaży i marketingu

- Dyskusja na temat etycznych aspektów wykorzystania AI w sprzedaży
- Znaczenie ochrony danych i prywatności klientów
- Unikanie potencjalnych błędów i uprzedzeń związanych ze AI w strategiach sprzedażowych

INFORMACJE DODATKOWE

Szkolenie jest adresowane do:

- profesjonalistów z branży sprzedaży, zarówno osób początkujących, jak i doświadczonych sprzedawców, którzy pragną poszerzyć swoje umiejętności w zakresie budowania trwałych relacji z klientami opartych na zaufaniu
- przedstawicieli działów marketingu, którzy chcą lepiej zrozumieć, jak zaufanie wpływa na skuteczność sprzedaży.

Czas trwania:

Szkolenie trwa **8,5 godzin zegarowych** w tym: **4 godziny** stanowi część praktyczna, **3,5 godziny** teoretyczna, **30 minut** walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas trwania przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Informacje techniczne:

W trakcie szkolenia online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądark: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran

- czat

- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 Moduł 1. Wprowadzenie do AI i jej wykorzystania w sprzedaży i obsłudze klienta - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 29-06-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 10 - | Przerwa | - | 29-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 10 Obszary zastosowania AI w sprzedaży i obsłudze klienta- ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 29-06-2026 | 10:45 | 11:45 | 01:00 |
| 4 z 10 Wyzwania w działaniach sprzedażowych – wybrane obszary wyzwań oraz działania zaradcze- ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 29-06-2026 | 11:45 | 13:00 | 01:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 10 Modele AI w sprzedaży-ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 30-06-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 6 z 10 Optymalizacja procesów sprzedażowych za pomocą AI- ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 30-06-2026 | 10:00 | 10:30 | 00:30 |
| 7 z 10 - | Przerwa | - | 30-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 8 z 10 Wykorzystanie chatbotów w sprzedaży jako narzędzi wspierających obsługę klienta i personalizację doświadczeń zakupowych-ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 30-06-2026 | 10:45 | 11:45 | 01:00 |
| 9 z 10 Rozważania etyczne dotyczące wykorzystania AI w sprzedaży i marketingu-ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Zajęcia | Arek Skuza | 30-06-2026 | 11:45 | 13:00 | 01:15 |
| 10 z 10 - | Walidacja | - | 30-06-2026 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 08:30 |
| w tym suma godzin zajęć | 07:30 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:30 |
| w tym suma przerw | 00:30 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 10:30 |

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 | 1 783,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 450,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 209,82 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 170,59 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 08:30 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arek Skuza



Trener EY Academy of Business w obszarze sztucznej inteligencji

Wykwalifikowany specjalista zajmujący się monetyzacją danych, sztuczną inteligencją, produktywnością oraz analizą danych.

Jest absolwentem Northwestern University – Kellogg School of Management oraz wykładowcą MBA. Jako konsultant ds. sztucznej inteligencji doradzał globalnym gigantom (np. Shell Energy, L’Oreal) w zakresie integracji AI, monetyzacji danych i usprawniania procesów. Arek opracowywał strategie wdrożenia SI, oferując wgląd w decyzje oparte na danych, automatyzację i efektywność dla marek takich jak IKEA, P&G, Bayer, Modoma i Arcade.

Prowadzi warsztaty, kursy i szkolenia, upraszczając tematykę AI dla uczących się na różnych poziomach i przygotowując ich do świata wspieranego przez Sztuczną Inteligencję. Dostarczając ponad 120 prelekcji, Arek inspirował na konferencjach, łącząc umiejętności motywacyjne z ekspertyzą z zakresu AI.

Posiada ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Do realizacji szkoleń online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych.

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

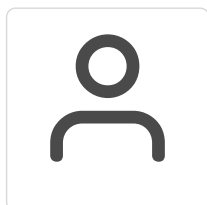
2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Usługa jest nagrywana na potrzeby ewentualnej kontroli.

W związku z tym, prosimy o włączenie kamery na czas udziału w szkoleniu. Dziękujemy.

Kontakt



Paulina Cierniak

E-mail paulina.cierniak@pl.ey.com

Telefon (+48) 519 098 091