



Unico Biznes: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży. Szkolenie z automatyzacji, personalizacji i generowania leadów.

Numer usługi 2026/06/06/160223/3610307

3 813,00 PLN brutto
3 100,00 PLN netto
238,31 PLN brutto/h
193,75 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

461 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla przedstawicieli działów sprzedaży, marketingu i e-commerce, menedżerów odpowiedzialnych za wyniki sprzedaży oraz przedsiębiorców poszukujących sposobów na zwiększenie skuteczności działań handlowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Udział w szkoleniu będzie wartościowy także dla osób wdrażających automatyzację procesów, projektujących komunikację marketingową oraz rozwijających strategię oparte na danych. Z oferty mogą skorzystać zarówno osoby z doświadczeniem w sprzedaży, jak i osoby rozwijające swoje kompetencje w zakresie narzędzi cyfrowych i nowoczesnych technologii.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

28-06-2026

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 przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych. Usługa szkoleniowa przygotowuje do opracowywania strategii opartych na danych, automatyzacji komunikacji marketingowej, personalizacji ofert oraz stosowania AI w generowaniu i kwalifikacji leadów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje zastosowania sztucznej inteligencji w procesie sprzedaży.	– wskazuje obszary lejka sprzedażowego, które mogą zostać zautomatyzowane przez AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– rozróżnia typy narzędzi AI wykorzystywanych w prospectingu, analizie danych i komunikacji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– przypisuje właściwe funkcje AI do etapów podróży klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje możliwości wykorzystania AI w procesie generowania i kwalifikacji leadów.	– określa cechy, które wpływają na predykcyjny scoring leadów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– identyfikuje różnice między generowaniem leadów manualnym a wspieranym przez AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– dobiera odpowiednie narzędzia AI do automatycznego pozyskiwania leadów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia metody personalizacji treści sprzedażowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.	– klasyfikuje typy danych wykorzystywanych w personalizacji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– wskazuje mechanizmy rekomendacji produktów stosowane w narzędziach AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– dobiera rodzaje treści sprzedażowych możliwych do dynamicznej personalizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– wskazuje kluczowe wskaźniki sprzedażowe analizowane przez systemy AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje sposoby wykorzystania AI do analityki sprzedaży i podejmowania decyzji.	– rozróżnia rodzaje prognoz generowanych przez narzędzia predykcyjne,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	– interpretuje przykładowe wyniki prognoz dotyczące popytu lub skuteczności kampanii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Dzień 1: Rola AI w nowoczesnym procesie sprzedaży

Moduł 1 – Rola AI w procesie sprzedaży (teoria)

- wpływ AI na strategię handlowe
- zmiana zachowań kupujących i modeli sprzedaży
- kluczowe korzyści wynikające z wdrożenia AI
- przykłady zastosowania AI w codziennej pracy sprzedażowej

Moduł 2 – Lejek sprzedażowy i podróż klienta w erze AI (teoria)

- automatyzacja etapów lejka sprzedażowego
- mapowanie podróży klienta z wykorzystaniem AI
- identyfikacja punktów styku możliwych do optymalizacji
- znaczenie danych w analizie zachowań klientów

Moduł 2 – Mapowanie podróży klienta i optymalizacja punktów styku (praktyka)

- analiza przykładowego lejka sprzedażowego
- wskazanie etapów możliwych do automatyzacji
- opracowanie mapy podróży klienta z wykorzystaniem AI
- przygotowanie propozycji usprawnień w procesie sprzedaży

Dzień 2: Automatyzacja, generowanie leadów i personalizacja sprzedaży z wykorzystaniem AI

Moduł 3 – AI w strategiach sprzedaży online (teoria)

- wpływ AI na ruch, konwersję i retencję
- wykorzystanie narzędzi AI w procesach digital sales
- modele predykcyjne w kampaniach online
- przykłady zastosowania AI w analizie skuteczności działań sprzedażowych

Moduł 4 – Generowanie i kwalifikacja leadów z wykorzystaniem AI (praktyka)

- określenie parametrów kwalifikacji leadów
- zastosowanie scoringu predykcyjnego w przykładowym procesie sprzedaży

- projektowanie automatycznej sekwencji pozyskiwania leadów
- przygotowanie przykładowego procesu lead-generation opartego na AI

Moduł 5 – Personalizacja na dużą skalę (praktyka)

- opracowanie koncepcji inteligentnych rekomendacji produktów
- tworzenie założeń dynamicznych treści dopasowanych do użytkownika
- analiza danych behawioralnych w procesie personalizacji
- przygotowanie przykładowego scenariusza personalizowanej komunikacji sprzedażowej

Moduł 6 – Automatyzacja, analityka i trendy AI (teoria)

- automatyzacja komunikacji: flows i inteligentne kampanie e-mail
- dynamiczne ceny i prognozowanie popytu
- conversational AI, voice commerce i AI influencerzy
- przykłady najlepszych wdrożeń AI w sprzedaży

Moduł 6 – Projekt procesu komunikacji i analityki AI (praktyka)

- przygotowanie założeń automatycznej komunikacji sprzedażowej
- wskazanie danych potrzebnych do prognozowania popytu
- opracowanie przykładowego przepływu komunikacji z klientem
- analiza możliwości wdrożenia AI w wybranym procesie sprzedażowym

Walidacja efektów uczenia się | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

- Szkolenie prowadzone jest w sposób grupowy
- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 2 do 6 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 2 osoby
- Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestnika w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach zegarowych.
- Zajęcia praktyczne: 6 godzin 30 minut zegarowych / zajęcia teoretyczne: 6 godzin 45 minut zegarowych.
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Dzień 1. Moduł 1. Rola AI w procesie sprzedaży (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	29-06-2026	08:00	10:30	02:30
2 z 13 -	Przerwa	-	29-06-2026	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Dzień 1. Moduł 2. Lejek sprzedażowy i podróż klienta w erze AI (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	29-06-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 13 -	Przerwa	-	29-06-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 13 Dzień 1. Moduł 2. Mapowanie podróży klienta i optymalizacja punktów styku (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	29-06-2026	13:30	16:00	02:30
6 z 13 Dzień 2. Moduł 3. AI w strategiach sprzedaży online (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	08:00	09:30	01:30
7 z 13 -	Przerwa	-	30-06-2026	09:30	10:00	00:30
8 z 13 Dzień 2. Moduł 4. Generowanie i kwalifikacja leadów z wykorzystaniem AI (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Dzień 2. Moduł 5. Personalizacja na dużą skalę (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	11:30	13:00	01:30
10 z 13 -	Przerwa	-	30-06-2026	13:00	13:30	00:30
11 z 13 Dzień 2. Moduł 6. Automatyzacja, analityka i trendy AI (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	13:30	14:15	00:45
12 z 13 Dzień 2. Moduł 6. Projekt procesu komunikacji i analityki AI (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	14:15	15:15	01:00
13 z 13 -	Walidacja	Agnieszka Slipczuk	30-06-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 813,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Slipczuk

Ekspertka ds. strategii sprzedaży, komunikacji i rozwoju zespołów.

Od września 2025 roku prowadzi własną firmę doradczą, specjalizującą się w strategiach sprzedażowych, audytach oraz rozwoju zespołów handlowych. Łączy piętnastoletnie doświadczenie

w branży sprzedaży korporacyjnej z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy z klientami z branży hotelarskiej (Marriott International, Radisson, Puro) oraz wiedzę z zakresu kulturoznawstwa i nauk społecznych, tworząc skuteczne rozwiązania oparte na zrozumieniu ludzi i procesów.

Projektuje strategie zwiększające sprzedaż i skalujące biznes, standardy obsługi klienta budujące lojalność oraz prowadzi szkolenia z technik sprzedaży, negocjacji i relacji biznesowych, rozwoju w oparciu o Customer Experience, a także z optymalizacji budżetów i forecastów sprzedażowych. Znana jest z doskonałego stylu komunikacji opartego na empatii, autentyczności i perswazji, a także z umiejętnego wykorzystywania nowoczesnych narzędzi sprzedażowych i analitycznych w pracy z zespołami oraz partnerami biznesowymi.

Jako lider i ekspert w dziedzinie sprzedaży, inspiruje do poszukiwania innowacji, rozwijania kompetencji komunikacyjnych i tworzenia długofalowych, wartościowych relacji w środowisku biznesowym.

W ciągu ostatnich 5 lat zdobyła certyfikaty potwierdzające ukończenie kursu Social Media Manager (kod zawodu 243110) oraz Szkoły Wirtualnej Asysty (kod zawodu 411090).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

Warunki uczestnictwa

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być prowadzone również w opcji stacjonarnej i może być dostosowane do konkretnej branży lub typu działalności (np. beauty, edukacja, turystyka, consulting).

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. Przy niższym poziomie dofinansowania do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Zwolnienie stosowane jest na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771