



MIRELA JELEŃ
ŚLĄSKA AKADEMIA
NAUKI I ROZWOJU

★★★★★ 5,0 / 5

171 ocen

Cyfrowa transformacja i wykorzystanie narzędzi AI w budowaniu nowej jakości MŚP

Numer usługi 2026/08/11/163691/3739798

📍 Żywiec

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 12.11.2026 do 13.11.2026

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

307,50 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
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	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	11-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 – 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 – 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

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Audyt procesów sprzedażowych	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Analiza procesów na przykładach uczestników	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	10:45	11:15	00:30
4 z 19 Narzędzia AI w sprzedaży i ich zastosowanie	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 19 -	Przerwa	-	12-11-2026	12:45	13:15	00:30
6 z 19 Projektowanie nowego procesu sprzedaży	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	13:15	15:00	01:45
7 z 19 -	Przerwa	-	12-11-2026	15:00	15:15	00:15
8 z 19 zajęcia praktyczne	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	15:15	16:15	01:00
9 z 19 Podsumowanie dnia szkolenia	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	12-11-2026	16:15	17:00	00:45
10 z 19 Psychologia sprzedaży w erze cyfrowej	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 -	Przerwa	-	13-11-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 19 Symulacje sprzedażowe z wykorzystaniem "zarządzania lękiem przed technologią"	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 19 -	Przerwa	-	13-11-2026	12:15	12:45	00:30
14 z 19 Case Study wdrożeniowe	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	12:45	13:15	00:30
15 z 19 Networking i marka handlowca	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	13:15	14:00	00:45
16 z 19 Podsumowanie szkolenia + zajęcia praktyczne	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	14:00	15:45	01:45
17 z 19 -	Przerwa	-	13-11-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 -	Walidacja	-	13-11-2026	16:00	16:45	00:45
19 z 19 Rozdanie certyfikatów	Zajęcia	Jakub Staszczyszyn	13-11-2026	16:45	17:00	00:15

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
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	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	307,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

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 jakiegokolwiek 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.

Adres

ul. Wesoła 80
34-300 Żywiec
woj. śląskie

Kontakt



MARCIN KOTTAS

E-mail kontakt@everest.com.pl

Telefon (+48) 500 582 587