



Łukasz Grabowski
doradztwo
biznesowe

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesna sprzedaż z wykorzystaniem cyfrowych narzędzi (CRM) i automatyzacji. Praktyczne szkolenie z cyfrowej sprzedaży, zarządzania relacjami z klientami oraz automatyzacji procesów handlowych.

Numer usługi 2026/08/24/221951/3764218

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 15:00 h

📅 19.11.2026 do 20.11.2026

6 137,70 PLN brutto

4 990,00 PLN netto

409,18 PLN brutto/h

332,67 PLN netto/h

183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców oraz pracowników przedsiębiorstw odpowiedzialnych za sprzedaż, rozwój biznesu i obsługę klienta, którzy chcą rozwijać kompetencje cyfrowe oraz wykorzystywać nowoczesne technologie do zwiększania efektywności procesów sprzedażowych.

W szczególności usługa adresowana jest do:

- właścicieli firm i członków zarządów,
- dyrektorów i menedżerów sprzedaży,
- handlowców i doradców klienta,
- pracowników działów sprzedaży, marketingu i obsługi klienta,
- osób odpowiedzialnych za wdrażanie i obsługę systemów CRM,
- przedsiębiorców rozwijających sprzedaż B2B i B2C,
- osób chcących wykorzystać automatyzację oraz narzędzia cyfrowe w procesach handlowych.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę z systemami CRM i automatyzacją sprzedaży, jak i dla uczestników chcących uporządkować oraz rozszerzyć swoją wiedzę o praktyczne wykorzystanie nowoczesnych narzędzi cyfrowych w zarządzaniu relacjami z klientami i organizacji procesu sprzedaży

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego wykorzystania nowoczesnych narzędzi cyfrowych, systemów CRM oraz automatyzacji w procesach sprzedaży. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił pozyskiwać klientów z wykorzystaniem kanałów cyfrowych, zarządzać relacjami z klientami w systemach CRM, prowadzić skuteczne procesy sprzedażowe oraz wykorzystywać automatyzację do zwiększania efektywności działań handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę dotyczącą nowoczesnych metod sprzedaży, systemów CRM oraz automatyzacji procesów handlowych.	wyjaśnia rolę systemów CRM w sprzedaży, omawia etapy procesu sprzedaży, wskazuje możliwości automatyzacji procesów handlowych, opisuje cyfrowe metody pozyskiwania klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wykorzystywać system CRM oraz narzędzia cyfrowe do planowania, prowadzenia i monitorowania procesu sprzedaży.	zarządza kontaktami i szansami sprzedażowymi w CRM, planuje działania handlowe, analizuje lejek sprzedaży, wykorzystuje narzędzia cyfrowe podczas prowadzenia sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik jest przygotowany do projektowania oraz wdrażania automatyzacji procesów sprzedażowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	analizuje proces sprzedaży, identyfikuje obszary wymagające automatyzacji, projektuje usprawnienia procesu sprzedaży, uzasadnia dobór proponowanych rozwiązań.	Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie skuteczności procesów sprzedażowych poprzez rozwój kompetencji pracowników w zakresie wykorzystania nowoczesnych narzędzi cyfrowych, systemów CRM oraz automatyzacji procesów handlowych. Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności pozwalające usprawnić pozyskiwanie klientów, zarządzanie relacjami z klientami, organizację procesu sprzedaży oraz wykorzystanie automatyzacji do zwiększenia efektywności, jakości obsługi i wyników sprzedażowych przedsiębiorstwa.

Efekt usługi

Efekt usługi:

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy potrafią wykorzystywać systemy CRM oraz nowoczesne narzędzia cyfrowe do planowania, prowadzenia i automatyzacji procesów sprzedażowych. Samodzielnie organizują działania handlowe, zarządzają relacjami z klientami, analizują proces sprzedaży oraz projektują rozwiązania zwiększające efektywność i skuteczność działań sprzedażowych.

Kryteria weryfikacji:

- uczestnik prawidłowo wykorzystuje funkcje systemu CRM,
- planuje i organizuje proces sprzedaży,
- dobiera narzędzia cyfrowe do realizacji działań handlowych,
- projektuje automatyzację wybranego procesu sprzedażowego,
- uzyskuje pozytywny wynik walidacji kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi następuje poprzez przeprowadzenie walidacji obejmującej test wiedzy oraz zadanie praktyczne polegające na wykorzystaniu systemu CRM i narzędzi cyfrowych do rozwiązania zadania sprzedażowego oraz zaprojektowania automatyzacji wybranego procesu handlowego. Walidacja przeprowadzana jest przez niezależny podmiot zewnętrzny zgodnie z określonymi efektami uczenia się, kryteriami ich weryfikacji oraz metodami walidacji. Po pozytywnym zakończeniu procesu uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji.

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://standardgccs.com/gccs-icvc/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://icvc.eu/kwalifikacje-icvc/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Talent Odyssey Ltd

Program

Zakres szkolenia obejmuje w szczególności:

- podstawy nowoczesnej sprzedaży i transformacji cyfrowej,
- organizację procesu sprzedaży z wykorzystaniem systemów CRM,
- zarządzanie bazą klientów i lejkiem sprzedaży,
- automatyzację procesów sprzedażowych,
- wykorzystanie narzędzi AI w sprzedaży i obsłudze klienta,
- planowanie działań handlowych,
- analizę wyników sprzedaży i raportowanie,

- warsztaty praktyczne z wykorzystaniem systemów CRM,
- projektowanie automatyzacji procesów sprzedażowych,
- validację efektów uczenia się przeprowadzaną przez niezależny podmiot zewnętrzny.

Szkolenie prowadzone jest metodą warsztatową z wykorzystaniem ćwiczeń praktycznych, studiów przypadków oraz pracy na rzeczywistych przykładach biznesowych. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do procesu validacji kompetencji, a po jego pozytywnym ukończeniu otrzymują certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 13 Moduł 1. Współczesna sprzedaż cyfrowa i transformacja przedsiębiorstwa	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	19-11-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
2 z 13 Moduł 2. Systemy CRM – organizacja pracy handlowca	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	19-11-2026	10:30	12:00	01:30	Tak
3 z 13 -	Przerwa	-	19-11-2026	12:00	12:30	00:30	Tak
4 z 13 Moduł 3. Zarządzanie relacjami z klientami w CRM	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	19-11-2026	12:30	14:00	01:30	Tak
5 z 13 Moduł 4. Pipeline sprzedaży i planowanie działań handlowych	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	19-11-2026	14:00	15:30	01:30	Tak
6 z 13 -	Przerwa	-	19-11-2026	15:30	16:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 13 Moduł 5. Automatyzacja procesu sprzedaży	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	19-11-2026	16:00	17:00	01:00	Tak
8 z 13 Moduł 6. AI w sprzedaży i obsłudze klienta	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	20-11-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
9 z 13 Moduł 7. Integracja CRM z narzędziami biznesowymi	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	20-11-2026	10:30	11:30	01:00	Tak
10 z 13 -	Przerwa	-	20-11-2026	11:30	12:30	01:00	Tak
11 z 13 Moduł 8. Analiza danych sprzedaży i raportowanie	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	20-11-2026	12:30	14:00	01:30	Tak
12 z 13 Moduł 9. Warsztat – projektowanie cyfrowego procesu sprzedaży	Zajęcia	ŁUKASZ GRABOWSKI	20-11-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 13 -	Walidacja	-	20-11-2026	15:00	16:00	01:00	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	12:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

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 za 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	6 137,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	409,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	332,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	81,30 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	70,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	56,91 PLN

Liczba godzin usługi

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ GRABOWSKI

Od kilku lat prowadzę działalność doradczo-szkoleniową skierowaną do przedsiębiorców, koncentrując się na rozwoju kompetencji biznesowych, optymalizacji procesów oraz wdrażaniu praktycznych rozwiązań zwiększających efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw. W swojej pracy łączę wiedzę teoretyczną z doświadczeniem zdobytym podczas realizacji projektów doradczych oraz współpracy z firmami z różnych branż.

Specjalizuję się w prowadzeniu szkoleń i warsztatów opartych na praktyce, analizie rzeczywistych przypadków oraz rozwiązywaniu problemów, z którymi przedsiębiorcy spotykają się na co dzień. Posiadam doświadczenie w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, optymalizacji kosztów, sprzedaży, negocjacji, transformacji cyfrowej i energetycznej, wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w biznesie oraz pozyskiwania i wdrażania rozwiązań wspierających rozwój organizacji.

Szkolenia prowadzę w formule angażującej uczestników, łącząc wykłady z warsztatami praktycznymi, analizą studiów przypadków oraz ćwiczeniami umożliwiającymi wykorzystanie zdobytej wiedzy w codziennej pracy. Moim celem jest przekazywanie praktycznych umiejętności, które uczestnicy mogą wdrożyć w swoich przedsiębiorstwach bezpośrednio po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej, obejmujących prezentację szkoleniową, instrukcje dotyczące pracy z systemami CRM, materiały dotyczące nowoczesnych metod sprzedaży i automatyzacji procesów handlowych, ćwiczenia praktyczne, studia przypadków, przykładowe scenariusze sprzedażowe, checklisty wdrożeniowe oraz materiały pomocnicze umożliwiające samodzielne wykorzystanie zdobytej wiedzy w codziennej pracy. Po pozytywnym zakończeniu walidacji uczestnicy otrzymają certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formule mieszanej – stacjonarnie oraz zdalnie w czasie rzeczywistym. Część zdalna prowadzona jest z wykorzystaniem platform Microsoft Teams lub Google Meet. Uczestnik powinien dysponować komputerem lub laptopem z aktualną przeglądarką internetową, kamerą, mikrofonem i głośnikami oraz stabilnym łączem internetowym o przepustowości min. 10 Mb/s. Zalecana jest rozdzielczość ekranu co najmniej 1366×768. Podczas części stacjonarnej zapewnione są wszystkie niezbędne materiały oraz wyposażenie szkoleniowe. Dostęp do materiałów przekazywany jest drogą elektroniczną.

Adres

Poznań 3

61-424 Poznań

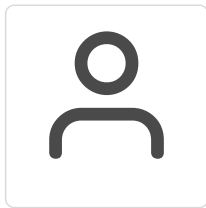
woj. wielkopolskie

Usługa realizowana jest w formule mieszanej (stacjonarnie oraz zdalnie w czasie rzeczywistym). Część stacjonarna odbywa się w Poznaniu przy ul. Kobylińskiej 3, w sali szkoleniowej wyposażonej w sprzęt multimedialny, dostęp do Internetu oraz stanowiska umożliwiające realizację ćwiczeń praktycznych. Część zdalna prowadzona jest z wykorzystaniem platform Microsoft Teams lub Google Meet. Niezależnie od formy uczestnictwa wszyscy uczestnicy realizują ten sam program szkolenia, korzystają z tych samych materiałów dydaktycznych oraz przystępują do walidacji kompetencji przeprowadzanej przez niezależny podmiot zewnętrzny.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



ŁUKASZ GRABOWSKI

E-mail kontakt@doradztwobiznesowe.info

Telefon (+48) 519 082 515