



Proces gotowy do automatyzacji – mapowanie, standaryzacja i wybór punktów automatyzacji w procesie sprzedaży - szkolenie

Numer usługi 2026/08/31/41090/3779519

4 428,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

276,75 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AYP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

93 oceny

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 08.10.2026 do 09.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową szkolenia są osoby odpowiedzialne za kształtowanie i usprawnianie procesu sprzedaży w organizacji: menedżerowie sprzedaży, kierownicy zespołów handlowych, dyrektorzy sprzedaży, właściciele firm oraz osoby odpowiedzialne za wdrożenie lub rozwój CRM, RPA i innych narzędzi automatyzujących sprzedaż. Szkolenie jest przeznaczone dla osób na poziomie średnio zaawansowanym – znających już swój proces sprzedaży z praktyki, ale potrzebujących usystematyzowania wiedzy oraz narzędzi do jego mapowania, standaryzacji i przygotowania do automatyzacji. Oferta odpowiada na potrzeby firm, które chcą przed wdrożeniem technologii zrozumieć rzeczywisty przebieg procesu AS-IS, ograniczyć punkty tarcia i wariantywność pracy handlowców, zdefiniować standardy operacyjne (SOP), świadomie wybrać obszary automatyzacji oraz przygotować realistyczną roadmapę zmian procesowych i technologicznych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2026

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

Celem edukacyjnym szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego uporządkowania rzeczywistego procesu sprzedaży przed wdrożeniem narzędzi CRM, RPA lub innych form automatyzacji, w tym do mapowania procesu AS-IS, identyfikacji punktów tarcia, projektowania kluczowych SOP, wyboru punktów automatyzacji według obiektywnych kryteriów oraz opracowania priorytetyzowanej roadmapy wdrożenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje kluczowe elementy procesu sprzedaży, w tym granice, rolę, mierniki oraz zależności między krokami.	Uczestnik omawia na przykładzie własnej organizacji początek i koniec procesu, główne role, mierniki oraz punkty przekazania pracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje kryteria wyboru kandydatów do automatyzacji w procesie sprzedaży.	Uczestnik wyjaśnia zastosowanie kryteriów częstotliwości, powtarzalności, kosztu błędu, czasochłonności i jakości danych do oceny punktów automatyzacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Mapuje rzeczywisty przebieg procesu sprzedaży w układzie Swimlane, uwzględniając decyzje, narzędzia i przepływ danych.	Uczestnik opracowuje mapę procesu AS-IS z zaznaczonymi krokami, rolami, decyzjami oraz używanymi narzędziami.	Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje i ocenia punkty tarcia, straty i wariantowość w istniejącym procesie sprzedaży.	Uczestnik przedstawia heatmapę kluczowych punktów tarcia z krótkim uzasadnieniem wpływu każdego z nich na cykl sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje uproszczony proces docelowy TO-BE z zaznaczonymi punktami automatyzacji oraz priorytetami wdrożenia.	Uczestnik przygotowuje mapę procesu TO-BE wraz z listą Quick Wins i projektów strategicznych wynikających z analizy AS-IS.	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje współpracę interesariuszy wokół roadmapy wdrożenia zmian w procesie sprzedaży.	Uczestnik omawia proponowany podział odpowiedzialności, właścicieli inicjatyw oraz zasady przeglądu rezultatów roadmapy.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I: Granice i cele procesu sprzedaży• Ustalenie początku, końca, wejść i rezultatów procesu z wykorzystaniem SIPOC. • Identyfikacja ról, odpowiedzialności i głównych punktów przekazania pracy. • Określenie celu biznesowego i mierników procesu. • Warsztat: Zdefiniowanie zakresu rzeczywistego procesu klienta.

Moduł II: Mapa procesu AS-IS• Mapowanie kolejnych kroków procesu sprzedaży w układzie Swimlane. • Rejestrowanie decyzji, narzędzi, danych, czasów oraz zależności między rolami. • Ujawnianie różnic między procesem deklarowanym a faktycznym sposobem pracy. • Warsztat: Budowa kompletnej mapy AS-IS.

Moduł III: Punkty tarcia, straty i wariantywność• Identyfikacja ręcznego przepisywania danych, oczekiwania, duplikacji i zbędnych akceptacji. • Analiza miejsc o największym koszcie błędu i wpływie na cykl sprzedaży. • Wskazywanie obszarów zależnych od indywidualnego stylu handlowca zamiast reguły firmy. • Warsztat: Heatmapa 10–15 kluczowych punktów tarcia.

Moduł IV: Standaryzacja i projektowanie SOP• Wybór kroków wymagających ujednolicenia przed automatyzacją. • Tworzenie prostych standardów operacyjnych: wejście, działanie, decyzja, rezultat i odpowiedzialność. • Porządkowanie wyjątków i zasad eskalacji. • Warsztat: Opracowanie mini-SOP dla kluczowych etapów procesu.

Moduł V: Ocena kandydatów do automatyzacji• Kryteria: częstotliwość, powtarzalność, koszt błędu, czasochłonność i jakość danych. • Rozróżnianie automatyzacji wartościowej od technologii wdrażanej bez uzasadnienia procesowego. • Ocena wpływu oraz łatwości wdrożenia. • Warsztat: Macierz punktów automatyzacji.

Moduł VI: Proces TO-BE i priorytety zmian• Projektowanie uproszczonego procesu docelowego przed wdrożeniem narzędzi. • Eliminacja zbędnych kroków i uporządkowanie przepływu informacji. • Podział inicjatyw na Quick Wins oraz projekty wymagające większej zmiany organizacyjnej lub technologicznej. • Warsztat: Mapa TO-BE z zaznaczonymi automatyzacjami.

Moduł VII: Roadmapa wdrożenia i odpowiedzialność• Ustalanie kolejności wdrożeń, właścicieli i warunków powodzenia. • Dobór prostych mierników efektu: czas, jakość, błędy i obciążenie pracą. • Przygotowanie zobowiązań wdrożeniowych i zasad przeglądu rezultatów. • Warsztat końcowy: Roadmapa Quick Wins i projektów strategicznych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł I: Granice i cele procesu sprzedaży	Zajęcia	Zbigniew Turliński	08-10-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 15 Moduł II: Mapa procesu AS-IS	Zajęcia	Zbigniew Turliński	08-10-2026	09:45	11:45	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	11:45	12:15	00:30
5 z 15 Moduł III: Punkty tarcia, straty i wariantywność	Zajęcia	Zbigniew Turliński	08-10-2026	12:15	14:00	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 15 Moduł IV: Standaryzacja i projektowanie SOP	Zajęcia	Zbigniew Turliński	08-10-2026	14:15	16:00	01:45
8 z 15 Moduł V: Ocena kandydatów do automatyzacji	Zajęcia	Zbigniew Turliński	09-10-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Moduł VI: Proces TO-BE i priorytety zmian	Zajęcia	Zbigniew Turliński	09-10-2026	10:15	12:15	02:00
11 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 15 Moduł VII: Roadmapa wdrożenia i odpowiedzialność	Zajęcia	Zbigniew Turliński	09-10-2026	12:45	14:45	02:00
13 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Moduł VII: Roadmapa wdrożenia i odpowiedzialność	Zajęcia	Zbigniew Turliński	09-10-2026	15:00	15:30	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	09-10-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
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 za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Zbigniew Turliński

Trener jest doświadczonym menedżerem, konsultantem i mentorem, specjalizującym się w obszarach sprzedaży, negocjacji, zarządzania zespołami oraz rozwoju kompetencji menedżerskich. Od wielu lat wspiera organizacje w budowaniu skutecznych strategii sprzedażowych, zwiększaniu efektywności zespołów oraz rozwijaniu kompetencji liderów. Łączy bogate doświadczenie zdobyte na stanowiskach sprzedażowych i menedżerskich w międzynarodowych organizacjach z praktyką doradczą i szkoleniową, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania zarówno kadry zarządzającej, jak i zespołów operacyjnych. Specjalizuje się również w diagnozie potencjału pracowników z wykorzystaniem metodologii Extended DISC, FRIS, FSA oraz Harrison Assessments, wspierając firmy w skutecznym zarządzaniu talentami i rozwoju kompetencji. Prowadzone przez niego szkolenia mają charakter praktycznych warsztatów, opartych na rzeczywistych wyzwaniach biznesowych uczestników. Programy obejmują zagadnienia związane ze sprzedażą B2B, negocjacjami, zarządzaniem zespołem, wystąpieniami publicznymi, coachingiem menedżerskim, planowaniem strategicznym oraz wykorzystaniem sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych. Trener koncentruje się na dostarczaniu rozwiązań, które przekładają się na mierzalne efekty biznesowe – wzrost sprzedaży, poprawę jakości obsługi klienta, rozwój kompetencji liderów oraz zwiększenie efektywności organizacji. Dzięki doświadczeniu w realizacji projektów rozwojowych i transformacyjnych dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po szkoleniu otrzyma materiał w formie prezentacji.

Warunki techniczne

Uczestnik powinien dysponować komputerem lub urządzeniem mobilnym (laptop, tablet) wyposażonym w kamerę oraz mikrofon. Wymagane jest stabilne połączenie z Internetem (zalecana prędkość min. 10 Mb/s).

Szkolenie realizowane jest za pośrednictwem platformy Zoom – uczestnik powinien posiadać zainstalowaną aplikację Zoom lub korzystać z aktualnej wersji przeglądarki internetowej. Przed rozpoczęciem szkolenia zaleca się sprawdzenie działania sprzętu (kamera, mikrofon, głośniki) oraz połączenia internetowego.

Uczestnik otrzymuje link do spotkania przed szkoleniem. Zaleca się dołączenie do spotkania z cichego miejsca, umożliwiającego aktywny udział w zajęciach, w tym udział w ćwiczeniach i dyskusjach.

Kontakt



MAGDALENA CZERNIAK

E-mail magda.czerniak@ayprime.pl

Telefon (+48) 784 170 725