



Spiral Coaching
Marcin Miziołek

Brak ocen dla tego dostawcy

AI w sprzedaży - więcej klientów, mniej rutyny

Numer usługi 2026/09/03/37881/3788423

📍 Włocławek

🏢 Usługa szkoleniowa

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

👥 Zajęcia grupowe

🕒 07:00 h

📅 12.10.2026 do 12.10.2026

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, doradców klienta, account managerów, właścicieli firm, osób rozwijających sprzedaż B2B/B2C oraz menedżerów sprzedaży, którzy chcą wykorzystywać narzędzia AI do zwiększenia skuteczności i efektywności codziennej pracy sprzedażowej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną 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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik wykorzystuje AI do przygotowania się do rozmowy handlowej, analizy potrzeb klienta, tworzenia personalizowanych komunikatów i ofert, pracy z obiekcjami, prowadzenia follow-upu oraz planowania działań sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zastosowania AI w procesie sprzedaży.	Wskazuje zastosowania AI na minimum 4 etapach procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Przygotowuje research klienta z wykorzystaniem AI.	Tworzy uporządkowany brief klienta obejmujący branżę, potrzeby, potencjalne problemy i hipotezy sprzedażowe.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy prompty wspierające diagnozę potrzeb.	Konstruuje prompt generujący pytania diagnostyczne dopasowane do wybranego klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Personalizuje komunikację sprzedażową z AI.	Przygotowuje wiadomość lub ofertę dopasowaną do profilu klienta i celu kontaktu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje AI do pracy z obiekcjami.	Opracowuje minimum 2 adekwatne warianty odpowiedzi na wskazaną obiekcję klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje follow-up i kolejne kroki sprzedażowe.	Tworzy sekwencję follow-up uwzględniającą cel, kanał, termin i CTA.	Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności procesu sprzedażowego poprzez wykorzystanie narzędzi AI do automatyzacji i usprawnienia powtarzalnych zadań, lepszego przygotowania do kontaktu z klientem, personalizacji komunikacji, sprawniejszej obsługi obiekcji oraz systematycznego planowania kolejnych działań sprzedażowych.

Efekt usługi

Po zakończeniu usługi uczestnik posiada przygotowany i możliwy do zastosowania w praktyce schemat wykorzystania narzędzi AI w procesie sprzedaży, obejmujący research klienta, przygotowanie do kontaktu, personalizację komunikacji i ofert, pracę z obiekcjami oraz planowanie follow-up. Uczestnik opracowuje również zestaw promptów dostosowanych do wybranych etapów własnego procesu sprzedażowego.

Kryteria weryfikacji:

- przygotowanie uporządkowanego researchu wybranego klienta obejmującego branżę, potrzeby, potencjalne problemy i hipotezy sprzedażowe,
- przygotowanie minimum 2 promptów wspierających proces sprzedaży,
- opracowanie spersonalizowanego komunikatu lub oferty dopasowanej do profilu klienta,
- przygotowanie minimum 2 wariantów odpowiedzi na obiekcje klienta,
- opracowanie sekwencji follow-up zawierającej cel, kanał, termin i CTA,
- wskazanie sposobu wykorzystania AI w minimum 4 etapach własnego procesu sprzedażowego.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone na podstawie rezultatów pracy uczestnika wypracowanych podczas szkolenia. Weryfikacji podlegać będą przygotowany research klienta, zestaw promptów sprzedażowych, spersonalizowany komunikat lub oferta, propozycje odpowiedzi na obiekcje oraz sekwencja follow-up. Rezultaty zostaną ocenione zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji, a ich poprawność, adekwatność do sytuacji sprzedażowej i możliwość zastosowania w praktyce potwierdzą osiągnięcie zakładanego efektu usługi.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł	Faktyczny czas
1. AI jako zaplecze handlowca	30 min
2. Research i przygotowanie do spotkania	45 min
3. Promptowanie dla sprzedaży	45 min
4. AI w rozmowie i diagnozie potrzeb	60 min
5. Oferty i personalizacja	60 min
6. Obiekcje, negocjacje i follow-up	45 min
7. Plan wdrożenia AI do własnego procesu sprzedaży	30 min
Razem	315 min / 5 h 15 min

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 10 AI jako zaplecze handlowca	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	08:00	08:30	00:30	Tak
2 z 10 Research i przygotowanie do spotkania	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	08:30	09:15	00:45	Tak
3 z 10 -	Przerwa	-	12-10-2026	09:15	09:45	00:30	Tak
4 z 10 Promptowanie dla sprzedaży	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	09:45	10:30	00:45	Tak
5 z 10 AI w rozmowie i diagnozie potrzeb	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	10:30	11:30	01:00	Tak
6 z 10 Oferty i personalizacja	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	11:30	12:30	01:00	Tak
7 z 10 Obiekcje, negocjacje i follow-up	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	12:30	13:15	00:45	Tak
8 z 10 -	Przerwa	-	12-10-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
9 z 10 Plan wdrożenia AI do własnego procesu sprzedaży	Zajęcia	Martyna Binczarska	12-10-2026	13:45	14:15	00:30	Tak
10 z 10 -	Walidacja	-	12-10-2026	14:15	15:00	00:45	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:00
w tym suma godzin zajęć	05:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:00

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, jeżeli 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	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Binczarska

Trenerka sprzedaży, PR i budowania relacji w biznesie Wykładowca akademicki Państwowej Akademii Nauk Stosowanych, Wiceprezes Fundacji Spiral Coaching Mentor sprzedaży, szkoleniowiec Dyrektor rozwoju sprzedaży i szkoleń - Stowarzyszenie Mediów Lokalnych. Doradca wizerunku i PR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w formie elektronicznej obejmujące zagadnienia dotyczące wykorzystania AI w procesie sprzedaży, przygotowania researchu klienta, tworzenia promptów sprzedażowych, personalizacji komunikacji, przygotowania ofert, pracy z obiekcjami oraz planowania follow-up. Uczestnik otrzyma również materiały robocze, przykładowe prompty i szablony do samodzielnego wykorzystania po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest podstawowa umiejętność obsługi komputera i korzystania z Internetu. Zalecane jest doświadczenie w sprzedaży lub obsłudze klienta. Uczestnik powinien mieć możliwość korzystania z komputera podczas zajęć oraz dostęp do narzędzia AI. Szkolenie nie wymaga znajomości programowania.

Informacje dodatkowe

Usługa ma charakter praktyczny i warsztatowy. Uczestnicy pracują na przykładach związanych z procesem sprzedaży oraz wykonują ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi AI. W ramach szkolenia uczestnik przygotowuje m.in. research klienta, zestaw promptów sprzedażowych, personalizowany komunikat lub ofertę, schemat pracy z obiekcjami oraz sekwencję follow-up. Efekty pracy mogą zostać wykorzystane przez uczestnika w codziennej pracy sprzedażowej po zakończeniu szkolenia. Usługa może być realizowana stacjonarnie z możliwością udziału zdalnego w czasie rzeczywistym.

Warunki techniczne

Uczestnik powinien posiadać komputer lub laptop z dostępem do Internetu, aktualną przeglądarkę internetową oraz możliwość korzystania z narzędzi AI wykorzystywanych podczas ćwiczeń. W przypadku udziału zdalnego wymagane są dodatkowo kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki. Zajęcia zdalne realizowane są za pośrednictwem platformy umożliwiającej komunikację audio-wideo w czasie rzeczywistym, udostępnianie ekranu oraz prezentowanie materiałów szkoleniowych. Uczestnicy stacjonarni korzystają z komputera lub laptopa podczas wykonywania ćwiczeń praktycznych. Zalecane jest posiadanie własnego konta w wybranym narzędziu AI.

Adres

ul. Stefana Okrzei 74B/104
87-800 Włocławek
woj. kujawsko-pomorskie

Usługa realizowana jest stacjonarnie z możliwością jednoczesnego udziału uczestników w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Zajęcia stacjonarne odbywają się w sali szkoleniowej wyposażonej w sprzęt multimedialny oraz dostęp do Internetu. Uczestnicy zdalni dołączają do zajęć za pośrednictwem platformy umożliwiającej komunikację audio-wideo w czasie rzeczywistym oraz udostępnianie ekranu i materiałów. Prowadzący zapewnia możliwość aktywnego udziału w zajęciach wszystkim uczestnikom niezależnie od wybranej formy udziału.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Martyna Binczarska

E-mail mbinczarska@gmail.com

Telefon (+48) 690 408 828