



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 798 ocen

Szkolenie - Indywidualna przewaga handlowca 2.0: Jak dzięki AI sprzedawać drożej i zdobywać więcej klientów

Numer usługi 2026/09/11/45536/3805697

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 10.12.2026 do 11.12.2026

3 444,00 PLN brutto
2 800,00 PLN netto
215,25 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do: -aktywnych zawodowo handlowców, specjalistów ds. sprzedaży (Account Managers) oraz menedżerów zespołów handlowych, którzy dążą do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na nowoczesnym rynku, -właścicieli małych i średnich firm oraz osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów (prospecting), które chcą unowocześnić swój warsztat o zaawansowane narzędzia sztucznej inteligencji (AI) oraz techniki wielokanałowego dotarcia, - uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin,
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-12-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie do samodzielnego budowania przewagi konkurencyjnej w sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi AI, w tym w researchu rynkowym, komunikacji wielokanałowej oraz obronie ceny przy zastosowaniu metodologii ROCKET i Techniki Rewersu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
opisuje zasady bezpieczeństwa i ryzyka pracy z AI	wskazuje różnicę między asystentem a agentem AI oraz definicję pojęć: GIGO, syfonacji i halucynacje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa min. 3 krytyczne zasady ochrony danych handlowych przed wyciekiem do sieci	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
projektuje spersonalizowany proces dotarcia do klienta (prospecting) i researchu	wskazuje propozycję wartości (USP) oraz tworzy komunikat handlowy w oparciu o metodologię ROCKET	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, jak użyć Perplexity i NotebookLM do analizy modelu biznesowego klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę stosowania technik asertywnej obrony ceny i wartości	określa, w których scenariuszach sprzedażowych technika Rewersu będzie najskuteczniejsza	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, która technika (Judo, Waga, Izolacja) najlepiej odpowiada potrzebom klienta i zachowaniu etycznym w danej sytuacji.	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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Usługa skierowana jest do:

-aktywnych zawodowo handlowców, specjalistów ds. sprzedaży (Account Managers) oraz menedżerów zespołów handlowych, którzy dążą do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na nowoczesnym rynku,

-właścicieli małych i średnich firm oraz osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów (prospecting), które chcą unowocześnić swój warsztat o zaawansowane narzędzia sztucznej inteligencji (AI) oraz techniki wielokanałowego dotarcia,

- uczestników projektów: Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków, „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP Szczecin,

2. Warunki realizacji szkolenia: samodzielne stanowiska komputerowe.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.

4. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

DZIEŃ 1: Fundament Przewagi – Strategia, Bezpieczeństwo i Nowoczesny Prospecting

MODUŁ 1: Integracja i fundamenty bezpieczeństwa AI

- Budowanie autorytetu handlowca i kontrakt grupowy: Ustalenie zasad współpracy i analiza potrzeb uczestników względem narzędzi AI.
- Eksperyment Szkoleniowy: „Czy jesteś dla mnie niebezpieczny?” – symulacja pokazująca ryzyko wycieku danych handlowych i mechanizm „oszukiwania” przez AI.
- Zasada GIGO (Garbage In, Garbage Out): Dlaczego „śmieci na wejściu” generują „śmieci na wyjściu” i jak to wpływa na Twoją rentowność.
- Pułapka Syfofancji i Halucynacji: Dlaczego AI potrafi „potakiwać” handlowcowi nawet gdy ten nie ma racji i jak krytycznie weryfikować dane rynkowe, by nie zaliczyć wpadki merytorycznej.
- Badanie Baseline (punkt zero): Analiza obecnych metod pracy handlowców i ich poziomu zaawansowania w obsłudze sztucznej inteligencji – Action Plan SSC.

MODUŁ 2: Strategia przewagi i warsztat USP

- Zjawisko „Commodity” w sprzedaży: Jak przestać być postrzeganym jako „kolejny dostawca” w rynkach wysokokonkurencyjnych – analiza aktualnych trendów rynkowych.
- Warsztat Osobistego USP (Unique Selling Proposition): Definiowanie własnej marki osobistej i wartości, której nie zastąpi algorytm.
- Metodologia ROCKET: Praktyczna nauka profesjonalnego prompting (konstruowania poleceń), który determinuje jakość i rentowność pracy handlowca.

MODUŁ 3: Prospecting XXI wieku i wielokanałowość

- Strategia Omnichannel: Łączenie telefonu, LinkedIn, e-maila i wideo w spójny system docierania do decydentów.
- Koniec z „Cold” Callingiem: Wykorzystanie AI do zamiany zimnych kontaktów w „ciepłe wejścia” dzięki personalizacji komunikatów.
- Social Selling 2.0: Jak w 15 minut dziennie budować autorytet w sieci za pomocą asystentów AI.

MODUŁ 4: Cyfrowy wywiad rynkowy

- Błyskawiczny Research: Jak poznać model biznesowy klienta i jego „wąskie gardła”, by na spotkaniu mówić językiem jego potrzeb.

- Zasada GIGO oraz Pułapka Syfofancji: Jak krytycznie weryfikować dane z wywiadu AI, by uniknąć wpadki merytorycznej przed klientem.
- Zaczynamy z wizją końca: Wykorzystanie AI do generowania celów spotkania i pytań diagnostycznych budujących autorytet. Ćwiczenia praktyczne podsumowujące 1 dzień szkolenia (research wybranego Klienta i wkład do 2 dnia warsztatów)

DZIEŃ 2: Warsztat rzemiosła – Rozmowa, Obrona Wartości i Finalizacja

MODUŁ 5: Rozmowa otwierająca i Technika Rewersu

- Otwarcie budujące autorytet: Jak zacząć spotkanie, by od pierwszej minuty przejąć kontrolę nad procesem, a nie nad Klientem.
- Technika Rewersu w praktyce: Projektowanie kontaktu z perspektywy barier odbiorcy – jak rozbrajać niechęć i „badanie ceny” na starcie rozmowy.
- Matryca celów: Dopasowanie argumentacji sprzedażowej do efektów, których oczekuje klient (Wiedza/Oszczędność/Bezpieczeństwo).

MODUŁ 6: Najczęstsze obiekcje Klientów w rynku wysokokonkurencyjnym - Bank Odpowiedzi

- Psychologia relacji pod presją: Jak zachować postawę asertywną, gdy klient wywiera presję cenową lub czasową.
- Budowanie Banku Technik Reakcji: Przygotowanie merytorycznych odpowiedzi na najczęstsze obiekcje rynkowe („za drogo”, „mamy już dostawcę”, „muszę się zastanowić” itp.).
- NotebookLM jako „Drugi Mózg”: Uczenie AI Twojego specyficznego kontekstu (założeń, przewag, ofert), aby generować celne odpowiedzi.

MODUŁ 7: Obrona wartości i techniki „Judo”

- Warsztat Technik Obronnych:
- Judo (Wyprowadzanie): Rozbrajanie obiekcji, zanim padną.
- Technika Wagi: Balansowanie ceny jakością i bezpieczeństwem.
- Izolacja: Odcinanie wymówek od realnych barier decyzyjnych.
- Zarządzanie energią rozmowy: Rozpoznawanie symptomów spadku zainteresowania klienta i interwencje handlowe.

MODUŁ 8: Nowoczesny Handlowiec – Symulacje i Finalizacja

- Proaktywna Finalizacja: Techniki domykania procesu i proszenia o decyzję w sposób naturalny i pewny.
- AI Sales Lab – Sesja warsztatowa: Praktyczne prototypowanie kompletnych ofert i maili follow-up po spotkaniu przy użyciu narzędzi AI.
- Symulacje handlowe z „trudnym klientem”: Sparingi na żywo z wykorzystaniem Banku Odpowiedzi i Technik Rewersu. Feedback & Action Plan: Indywidualna analiza symulacji i przygotowanie listy zadań wdrożeniowych do natychmiastowego zastosowania po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Integracja i fundamenty bezpieczeństwa AI. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	10-12-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 13 -	Przerwa	-	10-12-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Strategia przewagi i warsztat USP. Rozmowa na żywo, chat, współdzieleni e ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	10-12-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 13 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 13 Prospecting XXI wieku i wielokanałowość. Rozmowa na żywo, chat, współdzieleni e ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	10-12-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 13 Cyfrowy wywiad rynkowy. Rozmowa na żywo, chat, współdzieleni e ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	10-12-2026	14:30	16:00	01:30
7 z 13 Rozmowa otwierająca i Technika Rewersu. Rozmowa na żywo, chat, współdzieleni e ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	11-12-2026	08:00	10:00	02:00
8 z 13 -	Przerwa	-	11-12-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Najczęstsze obiekcje Klientów w rynku wysokokonkurencyjnym - Bank Odpowiedzi. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	11-12-2026	10:15	12:15	02:00
10 z 13 -	Przerwa	-	11-12-2026	12:15	13:00	00:45
11 z 13 Obrona wartości i techniki „Judo”. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	11-12-2026	13:00	14:15	01:15
12 z 13 Nowoczesny Handlowiec – Symulacje i Finalizacja. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Żaneta Mańka	11-12-2026	14:15	15:50	01:35
13 z 13 -	Walidacja	Żaneta Mańka	11-12-2026	15:50	16:00	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:50
w tym suma godzin walidacji	00:10
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 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	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Żaneta Mańka

Praktyk biznesu z 19-letnim doświadczeniem w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą. Karierę zawodową budowała przechodząc ścieżkę od Handlowca i Krajowego Kierownika Sprzedaży, po Trenera oraz Coacha Sprzedaży. Przeprowadziła ponad 15 000 godzin warsztatów stacjonarnych oraz ponad 6 000 godzin indywidualnych, konsultacji i treningów on-the-job bezpośrednio na

stanowiskach pracy.

Specjalizuje się w budowaniu indywidualnej przewagi konkurencyjnej zespołów handlowych. W pracy łączy klasyczne techniki sprzedaży z psychologią biznesu oraz narzędziami sztucznej inteligencji (AI). Wdraża rozwiązania AI w procesach researchu rynkowego, automatyzacji prospectingu oraz personalizacji komunikacji handlowej, dbając o bezpieczeństwo danych i etykę technologiczną.

Wykształcenie i certyfikacje: Absolwentka Zarządzania (spec. Coaching i mentoring w organizacji) oraz Psychologii

w Biznesie. Posiada akredytacje potwierdzające kompetencje merytoryczne:

- Certyfikowany Konsultant DISC D3 oraz Thomas PPA (diagnostyka potencjału i stylów zachowań w sprzedaży).
- Akredytowany Asesor IBD Business School (metodologia Assessment & Development Centre).
- Praktyk Analizy Transakcyjnej 101 (ITAA).
- Akredytowany Facylitator APMG International.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, prezentacja multimedialna

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowo-doradcza posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój” oraz z WUP Szczecin na realizację projektu: „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
2. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
3. Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie o jego ukończeniu. Warunkiem ukończenia szkolenia i uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć szkoleniowych.
4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Kontakt

MARTYNA WÓJSIK

E-mail martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl



Telefon (+48) 512 093 957