



LOCAL MARKETING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesne techniki sprzedaży, CRM i AI oraz zielone kompetencje w cyfrowej i zasobooszczędnej obsłudze klienta – automatyzacja i e-umowy.

Numer usługi 2026/09/23/236100/3830884

- Rozprza
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 16:00 h
- 20.11.2026 do 21.11.2026

4 132,80 PLN brutto
3 360,00 PLN netto
258,30 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób dorosłych, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie nowoczesnej sprzedaży, cyfrowej obsługi klienta oraz zasobooszczędnego wykorzystania technologii. Uczestnikami mogą być pracownicy, przedsiębiorcy, handlowcy, doradcy klienta, osoby poszukujące pracy i bierne zawodowo, w tym emeryci i renciści. Szkolenie jest przeznaczone dla osób zajmujących się lub zainteresowanych pozyskiwaniem klientów, sprzedażą usług, obsługą leadów i organizacją procesu sprzedażowego. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w pracy z konkretnym systemem CRM ani narzędziami AI. Wymagana jest podstawowa umiejętność korzystania z komputera, Internetu i poczty elektronicznej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2026
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

Po zakończeniu szkolenia uczestnik samodzielnie wykorzystuje nowoczesne techniki sprzedaży oraz narzędzia cyfrowe: CRM i AI, do pozyskiwania, kwalifikowania i obsługi klientów. Projektuje zasobooszczędny proces sprzedaży oparty na komunikacji online, e-dokumentach i e-umowach, ograniczający zbędne przejazdy, drukowanie dokumentów i zużycie materiałów. Zarządza leadami, lejkiem sprzedażowym i follow-upem oraz dobiera rozwiązania wspierające efektywną, cyfrową i zasobooszczędną obsługę klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje nowoczesne techniki sprzedaży oparte na diagnozie potrzeb klienta.	Formułuje pytania diagnostyczne. Identyfikuje potrzeby klienta. Dobiera argumentację i propozycję wartości do rozpoznanej sytuacji. Dobiera sposób reakcji na obiekcję oraz kolejne działanie sprzedażowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik pozyskuje i kwalifikuje leady z wykorzystaniem kanałów i narzędzi cyfrowych.	Identyfikuje źródło leada. Analizuje dostępne informacje o potencjalnym kliencie. Klasyfikuje lead według potencjału i gotowości do dalszego kontaktu. Dobiera właściwe kolejne działanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza procesem sprzedaży z wykorzystaniem CRM.	Tworzy lub aktualizuje rekord klienta. Przypisuje właściwy status. Rejestruje historię kontaktu. Zarządza etapem lejka sprzedażowego. Ustala zadania, terminy i działania follow-up.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do wspierania sprzedaży i komunikacji z klientem.	Formułuje polecenie dla narzędzia AI. Przygotowuje komunikat sprzedażowy lub ofertowy. Dostosowuje treść do sytuacji klienta. Weryfikuje wygenerowaną treść przed użyciem. Rozpoznaje informacje, których nie należy przekazywać do narzędzi AI.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje podstawowe dane sprzedażowe i wykorzystuje je do optymalizacji procesu.	Analizuje dane dotyczące leadów, ofert i sprzedaży. Interpretuje podstawowy współczynnik konwersji. Identyfikuje etap powodujący utratę klientów. Wskazuje działania wymagające poprawy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik organizuje cyfrowy obieg dokumentów i elektroniczne zawieranie umów.	Porządkuje etapy przygotowania i przekazywania dokumentów. Dobiera cyfrową formę dokumentu. Wskazuje sposób elektronicznego zaakceptowania lub podpisania dokumentu. Organizuje jego przechowywanie i dostęp.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje możliwości ograniczenia zużycia zasobów w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Rozpoznaje działania generujące zbędne przejazdy, drukowanie dokumentów i zużycie materiałów. Rozróżnia czynności wymagające kontaktu stacjonarnego od możliwych do realizacji online. Dobiera rozwiązania cyfrowe ograniczające wykorzystanie papieru, materiałów i transportu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje cyfrowy i zasobooszczędny proces sprzedaży i obsługi klienta.	Projektuje proces od pozyskania leada do obsługi posprzedażowej. Łączy CRM, AI, komunikację online, e-dokumenty i e-umowy. Dobiera rozwiązania ograniczające zbędne przejazdy, drukowanie oraz zużycie materiałów przy zachowaniu jakości obsługi klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

PROGRAM I ORGANIZACJA USŁUGI

Usługa obejmuje 16 godzin zegarowych i jest realizowana stacjonarnie przez 2 dni szkoleniowe. Jedna godzina usługi oznacza 60 minut.

Łączny czas obejmuje 12 godzin i 45 minut procesu kształcenia, 1 godzinę i 15 minut walidacji oraz 2 godziny przerw.

Szkolenie ma charakter teoretyczno-praktyczny i rozwija kompetencje w trzech powiązanych obszarach: nowoczesnych technik sprzedaży, wykorzystania narzędzi cyfrowych CRM i AI oraz zasobooszczędnej organizacji procesu sprzedaży i obsługi klienta.

Uczestnicy pracują na przykładach, studiach przypadków i symulowanych sytuacjach sprzedażowych.

1. Nowoczesny proces sprzedaży i cyfrowa ścieżka klienta

Etapy procesu sprzedaży, źródła klientów, punkty styku, przejście od leada do obsługi posprzedażowej oraz wykorzystanie technologii do organizacji procesu.

2. Nowoczesne pozyskiwanie i kwalifikowanie leadów

Cyfrowe źródła leadów, analiza potencjału klienta, kwalifikowanie, ustalanie priorytetów oraz planowanie dalszych działań.

3. CRM i cyfrowy lejek sprzedażowy

Rekord klienta, statusy, historia kontaktów, pipeline, zadania, przypomnienia i działania follow-up.

4. AI w sprzedaży i komunikacji z klientem

Tworzenie promptów, komunikacji sprzedażowej, ofert i odpowiedzi na obiekcje. Weryfikacja treści i bezpieczne wykorzystanie danych.

5. Nowoczesne techniki sprzedaży doradczej

Diagnoza potrzeb, pytania sprzedażowe, aktywne słuchanie, propozycja wartości, argumentacja, praca z obiekcjami i prowadzenie klienta do kolejnego etapu procesu.

6. Analiza danych i optymalizacja procesu sprzedaży

Leady, oferty, konwersja, skuteczność follow-up, identyfikacja etapów powodujących utratę klientów i planowanie działań usprawniających.

7. Zielone kompetencje w sprzedaży i obsłudze klienta

Identyfikowanie procesów generujących zbędne przejazdy, wykorzystanie papieru i materiałów. Dobór komunikacji zdalnej, spotkań online i innych cyfrowych rozwiązań umożliwiających ograniczenie zużycia zasobów.

8. Cyfrowy obieg dokumentów i e-umowy

Przygotowanie i przekazywanie dokumentów elektronicznych, elektroniczna akceptacja i podpisywanie dokumentów, przechowywanie informacji i ograniczanie dokumentacji papierowej.

9. Projektowanie zasobooszczędnego procesu sprzedaży

Łączenie CRM, AI, komunikacji online, e-dokumentów i e-umów w jeden proces. Dobór działań ograniczających zbędne przejazdy, drukowanie dokumentów i zużycie materiałów przy zachowaniu skuteczności sprzedaży i jakości obsługi klienta.

Metody pracy

Miniwykład, prezentacja, demonstracja narzędzi cyfrowych, studia przypadków, ćwiczenia praktyczne, symulacje sytuacji sprzedażowych, ćwiczenia z CRM i AI oraz dyskusja moderowana.

Walidacja

Walidacja jest oddzielona od procesu kształcenia i prowadzona przez osobę, która nie prowadzi części szkoleniowej. Uczestnik wykonuje kompleksowe zadanie oparte na symulowanym przypadku klienta. Kwalifikuje lead, organizuje proces w CRM, dobiera techniki sprzedaży, wykorzystuje AI, planuje follow-up, analizuje dane oraz projektuje cyfrowy i zasobooszczędny przebieg obsługi klienta.

Metoda walidacji: obserwacja w warunkach symulowanych.

Walidator: Adam Rubin.

HARMONOGRAM

20.11.2026

Godzina	Temat
12:00–13:30	Nowoczesny proces sprzedaży i cyfrowa ścieżka klienta
13:30–13:45	Przerwa
13:45–15:15	Nowoczesne pozyskiwanie klientów i kwalifikowanie leadów
15:15–15:45	Przerwa
15:45–17:15	AI w sprzedaży i komunikacji z klientem
17:15–17:30	Przerwa
17:30–19:00	CRM, cyfrowy lejek sprzedażowy i follow-up – warsztat praktyczny
19:00–20:00	Nowoczesne techniki sprzedaży i pracy z klientem

21.11.2026

Godzina	Temat
09:00–10:30	Sprzedaż doradcza, diagnoza potrzeb, argumentacja i obiekcje
10:30–10:45	Przerwa
10:45–12:15	Analiza danych sprzedażowych i optymalizacja procesu
12:15–12:45	Przerwa
12:45–13:45	Zielone kompetencje w sprzedaży – cyfrowa i zasobooszczędna obsługa klienta
13:45–14:00	Przerwa
14:00–15:00	Cyfrowy obieg dokumentów, e-umowy i ograniczanie zużycia zasobów
15:00–15:45	Warsztat: CRM + AI + nowoczesna sprzedaż + zasobooszczędny proces klienta
15:45–17:00	WALIDACJA – kompleksowe studium przypadku

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Przerwy są wliczane w czas trwania usługi. Warunkiem potwierdzenia nabycia kompetencji jest uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji efektów uczenia się, przeprowadzonej metodą obserwacji w warunkach symulowanych zgodnie z kryteriami określonymi w Karcie Usługi.”

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Nowoczesne techniki sprzedaży i cyfrowa ścieżka klienta	Zajęcia	LILLA RUBIN	20-11-2026	12:00	13:30	01:30
2 z 17 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:30	13:45	00:15
3 z 17 Nowoczesne metody pozyskiwania klientów online i kwalifikowani a leadów	Zajęcia	LILLA RUBIN	20-11-2026	13:45	15:15	01:30
4 z 17 -	Przerwa	-	20-11-2026	15:15	15:45	00:30
5 z 17 Wykorzystani e AI w sprzedaży, pozyskiwaniu klientów i komunikacji	Zajęcia	LILLA RUBIN	20-11-2026	15:45	17:15	01:30
6 z 17 -	Przerwa	-	20-11-2026	17:15	17:30	00:15
7 z 17 Warsztat praktyczny: kwalifikacja leada, AI, CRM i follow-up	Zajęcia	LILLA RUBIN	20-11-2026	17:30	19:00	01:30
8 z 17 CRM i cyfrowe zarządzanie relacjami z klientami	Zajęcia	LILLA RUBIN	20-11-2026	19:00	20:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 Cyfrowy lejek sprzedażowy, zadania i skuteczny follow-up	Zajęcia	LILLA RUBIN	21-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 17 Analiza danych sprzedażowych, dokumentowanie i optymalizacja procesu	Zajęcia	LILLA RUBIN	21-11-2026	10:45	12:15	01:30
12 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	12:15	12:45	00:30
13 z 17 Zielone kompetencje: cyfrowa i zasobooszczędna organizacja obsługi klienta	Zajęcia	LILLA RUBIN	21-11-2026	12:45	13:45	01:00
14 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	13:45	14:00	00:15
15 z 17 Sprzedaż doradcza, bezpośrednia i telefoniczna wspierana CRM, danymi i AI	Zajęcia	LILLA RUBIN	21-11-2026	14:00	15:00	01:00
16 z 17 Cyfrowy obieg dokumentów, e-umowy i ograniczanie zużycia zasobów	Zajęcia	LILLA RUBIN	21-11-2026	15:00	15:45	00:45
17 z 17 -	Walidacja	-	21-11-2026	15:45	17:00	01:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:45
w tym suma godzin walidacji	01:15
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 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	4 132,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

LILLA RUBIN

Lilla Livia Rubin – ekspertka w zakresie sprzedaży, marketingu, komunikacji z klientem i doradztwa biznesowego oraz Wiceprezes Zarządu Local Marketing Sp. z o.o. Od 2019 roku zajmuje się organizacją i nadzorowaniem działań związanych ze sprzedażą, obsługą klienta, marketingiem lokalnym i internetowym, komunikacją marketingową oraz wykorzystaniem narzędzi cyfrowych w przedsiębiorstwach. Posiada praktyczne doświadczenie w planowaniu działań marketingowych wspierających pozyskiwanie klientów, budowaniu komunikacji marki, przygotowywaniu treści sprzedażowych, analizie potrzeb klientów oraz łączeniu działań marketingowych z procesem sprzedaży. W pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznych metodach prowadzenia rozmów z klientami, diagnozowaniu potrzeb, organizacji procesu sprzedaży, follow-upie, wykorzystaniu CRM i narzędzi AI, a także na tworzeniu spójnej komunikacji marketingowej i sprzedażowej w kanałach cyfrowych. Prowadzi praktyczne szkolenia i doradztwo dla przedsiębiorców oraz osób rozwijających kompetencje sprzedażowe, marketingowe i cyfrowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe w formie PDF. W tym: prezentację, schemat cyfrowej ścieżki klienta, checklistę kwalifikacji leadów, model lejka sprzedażowego, kartę pracy CRM, zestaw przykładowych promptów AI, schemat follow-up, materiał do analizy danych sprzedażowych, przykłady komunikacji ofertowej, checklistę e-dokumentów i e-umów oraz checklistę zasobooszczędnej organizacji sprzedaży i obsługi klienta, obejmującą m.in. ograniczanie zbędnych przejazdów, druku i zużycia materiałów.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność korzystania z komputera, Internetu, przeglądarki internetowej i poczty elektronicznej. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w pracy z CRM ani narzędziami AI. Uczestnik powinien posiadać laptop umożliwiający udział w ćwiczeniach praktycznych oraz aktywny adres e-mail. Usługa jest dostępna dla osób dorosłych zainteresowanych rozwojem kompetencji sprzedażowych, cyfrowych i zielonych. Warunkiem uzyskania dokumentu potwierdzającego nabycie kompetencji jest udział w usłudze zgodnie z wymaganiami oraz uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwija kompetencje w zakresie nowoczesnych technik sprzedaży, wykorzystania CRM i AI oraz zasobooszczędnej organizacji procesu sprzedaży i obsługi klienta. Uczestnik uczy się ograniczać zbędne przejazdy, drukowanie dokumentów i zużycie materiałów dzięki komunikacji online, e-dokumentom, e-umowom i cyfrowemu obiegowi informacji. Podczas szkolenia wykorzystywane są przykładowe i zanonimizowane dane. Nie jest wymagane przekazywanie rzeczywistych danych klientów ani informacji poufnych. Usługa prowadzi do nabycia kompetencji i nie prowadzi do uzyskania formalnej kwalifikacji w rozumieniu ZSK/ZRK.

Adres

Rozprza 3A
97-340 Rozprza
woj. łódzkie

Usługa realizowana jest stacjonarnie w sali szkoleniowej umożliwiającej prowadzenie zajęć teoretycznych, demonstracji i ćwiczeń praktycznych. Sala zapewnia dostęp do Internetu Wi-Fi, zasilania urządzeń uczestników oraz ekranu lub projektora. Podczas części ćwiczeń uczestnicy korzystają z laptopów i przeglądarki internetowej. Ćwiczenia prowadzone są na przykładach, studiach przypadków i danych przykładowych. Nie jest wymagane wykorzystywanie rzeczywistych danych klientów.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



LILLA RUBIN

E-mail szkolenia@local-marketing.pl

Telefon (+48) 501 590 582