

**AI w Sprzedaży**

Numer usługi 2025/06/04/181209/2792706

**1 476,00 PLN** brutto

1 200,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

EUROPEAN  
PROJECTS GROUP  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 25.09.2025 do 25.09.2025

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane do specjalistów którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i oszczędzić czas na administracyjne aspekty pracy:

- Specjalistów ds. sprzedaży - osób odpowiedzialnych za aktywne pozyskiwanie klientów, budowanie relacji i finalizowanie transakcji.
- Specjalistów ds. CRM i analizy sprzedaży - osób odpowiedzialnych za zarządzanie danymi sprzedażowymi, które chcą wykorzystać AI do optymalizacji procesów i automatyzacji raportowania
- Liderów zespołów sprzedażowych - menedżerów, którzy chcą zwiększyć efektywność swoich zespołów poprzez automatyzację i optymalizację procesów.
- Przedstawicieli handlowych B2B i B2C - którzy chcą usprawnić prospecting, follow-upy i personalizację oferty.

**Minimalna liczba uczestników**

6

**Maksymalna liczba uczestników**

12

**Data zakończenia rekrutacji**

22-09-2025

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

8

**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 szkolenia AI w Sprzedaży jest nauczenie uczestników, jak wykorzystać sztuczną inteligencję do usprawnienia procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności komunikacji z klientami oraz automatyzacji zadań administracyjnych. Uczestnicy dowiedzą się, jak z pomocą AI poprawić personalizację ofert, optymalizować procesy outboundowe, a także automatyzować dokumentację i zarządzanie danymi w CRM. Warsztaty pozwolą na wdrożenie konkretnych rozwiązań AI w realnych procesach sprzedażowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                          | Kryteria weryfikacji                                                                                                                   | Metoda walidacji                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Umiejętność wykorzystywania AI w celu usprawnienia procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności komunikacji oraz automatyzacji zadań administracyjnych. | Potrafi poprawić personalizację ofert, optymalizować procesy outboundowe. Umie zarządzać danymi w CRM oraz automatyzować dokumentację. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## Wprowadzenie

- Fundamenty pracy z AI
- Wymiana doświadczeń uczestników z AI
- Gdzie kończy się AI, a zaczyna ludzka kreatywność - przykłady praktyczne
- Najczęstsze błędy przy wdrażaniu AI w sprzedaży
- Codzienny proces pozyskiwania leadów

## Określenie kierunków rozwoju

- Analiza obecnych procesów uczestników
- Identyfikacja konkretnych wyzwań
- Określenie celów warsztatowych

## AI w komunikacji sprzedażowej

- Personalizacja e-maili z pomocą AI
- Strukturyzowanie odpowiedzi na typowe scenariusze
- Zarządzanie obiekcjami klientów

## Ćwiczenie praktyczne

- Implementacja zoptymalizowanych procesów e-mailowych
- Testowanie i dostrajanie komunikacji

## Produktywność i dokumentacja

- AI w organizacji rozmów sprzedażowych
- Automatyzacja notatek ze spotkań
- Wzbogacanie CRM o insighty z AI

## Praktyczne zastosowania

- Tworzenie prezentacji i ofert z pomocą AI
- Automatyzacja dokumentacji sprzedażowej
- Integracja narzędzi AI w proces sprzedaży

## Pierwsza implementacja

- Wybór i optymalizacja procesów
- Identyfikacja procesów do automatyzacji
- Tworzenie i optymalizacja promptów
- Testowanie rozwiązań w praktyce

## Strategia outboundowa

- AI w identyfikacji idealnego klienta (ICP)
- Analiza rynku i konkurencji
- Identyfikacja podobnych firm

Warsztat praktyczny

- Tworzenie profili ICP z pomocą AI
- Automatyzacja researchu leadów
- Strukturyzacja komunikacji outboundowej

Budowanie wartości

- AI w analizie konkurencji
- Tworzenie unikalnych propozycji wartości
- Dostosowanie komunikacji do person

Optymalizacja skryptów

- Generowanie skryptów sprzedażowych
- Adaptacja do różnych scenariuszy
- Analiza i optymalizacja skuteczności

Skalowanie sprzedaży

- Tworzenie playbooka sprzedażowego
- Automatyzacja procesów dokumentacji
- Budowa biblioteki najlepszych praktyk

Plan wdrożenia

- Określenie pierwszych kroków
- Ustalenie mierzalnych celów
- Przygotowanie harmonogramu działań

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

| Przedmiot / temat zajęć                        | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 14</div> Wprowadzenie                 | -          | 25-09-2025            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| <div>2 z 14</div> Określenie kierunków rozwoju | -          | 25-09-2025            | 08:30               | 09:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                     | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>3 z 14</b> AI w komunikacji sprzedażowej | -          | 25-09-2025            | 09:00               | 09:30               | 00:30         |
| <b>4 z 14</b> Ćwiczenie praktyczne          | -          | 25-09-2025            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |
| <b>5 z 14</b> Produktywność i dokumentacja  | -          | 25-09-2025            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| <b>6 z 14</b> Praktyczne zastosowania       | -          | 25-09-2025            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| <b>7 z 14</b> Pierwsza implementacja        | -          | 25-09-2025            | 11:30               | 12:30               | 01:00         |
| <b>8 z 14</b> Strategia outboundowa         | -          | 25-09-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>9 z 14</b> Warsztat praktyczny           | -          | 25-09-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>10 z 14</b> Budowanie wartości           | -          | 25-09-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| <b>11 z 14</b> Optymalizacja skryptów       | -          | 25-09-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <b>12 z 14</b> Skalowanie sprzedaży         | -          | 25-09-2025            | 15:00               | 15:30               | 00:30         |
| <b>13 z 14</b> Plan wdrożenia               | -          | 25-09-2025            | 15:30               | 15:50               | 00:20         |
| <b>14 z 14</b> Walidacja                    | -          | 25-09-2025            | 15:50               | 16:00               | 00:10         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 476,00 PLN |

|                                                 |              |
|-------------------------------------------------|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b> | 1 200,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>                | 184,50 PLN   |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>                 | 150,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje na wskazany adres mailowy materiały pomocnicze:

- Komplet materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej
- Firmową bazę promptów oraz instrukcje korzystania z narzędzi
- Poradnik dobrych praktyk korzystania z AI i bezpieczeństwa
- Poradnik włączania AI do zespołu i organizacji

Sposób realizacji zajęć: prezentacja multimedialna, rozmowa na żywo, pokazy demo na żywo, ćwiczenia, chat, testy, współdzielenie ekranu, mini projekty.

### Warunki uczestnictwa

Dobra znajomość Internetu i obsługi komputera

### Informacje dodatkowe

Przerwy (5-10 minut) na życzenie uczestników, nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub BUR i wyrażają na to zgodę.

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%, oraz podejście do walidacji.

Szkolenie prowadzone przez platformę Microsoft Teams.

## Warunki techniczne

Komputer z dostępem do Internetu i łączem o prędkości co najmniej 1,5 MB/s.

# Kontakt



**Aleksandra Jarawka**

**E-mail** [bur@europg.pl](mailto:bur@europg.pl)

**Telefon** (+48) 587 321 928