



Digital Master
Institute Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowa Era Sprzedaży: Jak Wykorzystać AI do Skutecznego Domykania Transakcji

Numer usługi 2025/07/07/172124/2861246

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 15.09.2025 do 17.09.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone dla pracodawców oraz pracowników, osób bezrobotnych chcących podnieść swoje kompetencje, osób które chcą założyć własną działalność gospodarczą, przedstawicieli handlowych, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność sprzedażową dzięki wykorzystaniu narzędzi opartych na sztucznej inteligencji. Skierowane jest do osób odpowiedzialnych za aktywne pozyskiwanie klientów, budowanie relacji oraz finalizowanie transakcji w środowisku B2B i B2C. Kurs szczególnie przyda się osobom, które chcą automatyzować powtarzalne działania, personalizować komunikację i lepiej zarządzać lejkiem sprzedażowym dzięki danym i analityce.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w umiejętność wykorzystania AI do efektywnego pozyskiwania i kwalifikowania leadów oraz automatyzacji codziennych zadań sprzedażowych. Uczestnicy nauczą się tworzyć

spersonalizowaną komunikację oraz zarządzać automatycznymi kampaniami e-mailowymi. Poznają także narzędzia do analizy danych sprzedażowych i prognozowania wyników. W efekcie będą lepiej przygotowani do skutecznego zamykania transakcji i optymalizacji procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna podstawowe pojęcia i narzędzia AI wykorzystywane w procesie sprzedaży.	Potrafi wyjaśnić definicje AI, uczenia maszynowego i automatyzacji w kontekście sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi korzystać z narzędzi AI do wyszukiwania i kwalifikacji leadów.	Samodzielnie używa platform takich jak Apollo.io lub LinkedIn Sales Navigator z funkcjami AI do identyfikacji potencjalnych klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi tworzyć spersonalizowane wiadomości sprzedażowe i konfigurować automatyczne sekwencje komunikacji.	Tworzy angażujące, spersonalizowane e-maile i skrypty rozmów z pomocą narzędzi generatywnej AI.	Prezentacja

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

Moduł 1: Inteligentne Prospektowanie i Kwalifikacja Leadów

- **Wprowadzenie do AI w Sprzedaży:** Jak AI zmienia proces sprzedaży, od identyfikacji potencjalnych klientów po obsługę posprzedażową. Przegląd kluczowych terminologii i trendów.
- **AI w Identyfikacji i Prospektowaniu Leadów:** Wykorzystanie narzędzi AI do znajdowania potencjalnych klientów, analizy ich potrzeb i określania ich gotowości do zakupu. Omówienie narzędzi do wzbogacania danych o leadach.

- **Automatyczna Kwalifikacja Leadów:** Jak systemy CRM wspierane AI mogą oceniać i priorytetyzować leady, wskazując te najbardziej obiecujące.
- **Warsztat: Wykorzystanie Narzędzi AI do Prospektowania i Oceny Leadów (np. Apollo.io, ZoomInfo, LinkedIn Sales Navigator z funkcjami AI):** Uczestnicy praktycznie wyszukują i oceniają potencjalnych klientów na podstawie określonych kryteriów, ucząc się efektywnego wykorzystania danych.

Moduł 2: Personalizacja Komunikacji i Automatyzacja Działań

- **AI w Personalizacji Komunikacji:** Jak generatywna AI (np. ChatGPT, Gemini) może pomóc w tworzeniu spersonalizowanych e-maili, wiadomości i skryptów rozmów, dopasowanych do konkretnego klienta i etapu lejka sprzedaży.
- **Automatyzacja E-maili i Follow-upów:** Konfiguracja sekwencji automatycznych wiadomości e-mail i przypomnień, które oszczędzają czas i zwiększają skuteczność.
- **Chatboty i Wirtualni Asystenci w Obsłudze Klienta:** Jak wykorzystać chatboty do wstępnego kontaktu, odpowiadania na FAQ i umawiania spotkań.
- **Warsztat: Generowanie Spersonalizowanych Wiadomości Sprzedażowych z AI i Konfiguracja Podstawowych Sekwencji E-mailowych:** Uczestnicy tworzą własne treści e-mailowe za pomocą narzędzi AI i konfiguruje proste automatyczne sekwencje w wybranym narzędziu (np. HubSpot Sales Hub, Outreach, Salesloft).

Moduł 3: Analityka Sprzedaży, Prognozowanie i Optymalizacja

- **Analityka Sprzedaży Wspierana AI:** Jak AI analizuje dane sprzedażowe, aby identyfikować trendy, przewidywać wyniki i wskazywać obszary do poprawy.
- **Prognozowanie Sprzedaży z Użyciem AI:** Wykorzystanie modeli predykcyjnych do dokładniejszego planowania i zarządzania oczekiwaniami.
- **Optymalizacja Procesu Sprzedaży z AI:** Jak AI może sugerować kolejne kroki w lejku sprzedaży, identyfikować "wąskie gardła" i usprawniać konwersję.
- **Warsztat: Analiza Danych Sprzedażowych i Tworzenie Scenariuszy Optymalizacji:** Uczestnicy analizują przykładowe dane sprzedażowe (np. z systemu CRM) za pomocą prostych narzędzi do wizualizacji i identyfikują możliwości poprawy efektywności swojego procesu sprzedaży.

Szkolenie obejmuje 30 godzin dydaktycznych, z czego 10h to teoria, natomiast 20h to zajęcia praktyczne. 1 godzina dydaktyczna to 45 min.

Aby ukończyć szkolenie, uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz pozytywnie zdać test (poprawne odpowiedzi w co najmniej 80%).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł 1	-	15-09-2025	08:00	18:00	10:00
2 z 4 Moduł 2	-	16-09-2025	08:00	18:00	10:00
3 z 4 Moduł 3	-	17-09-2025	08:00	17:30	09:30
4 z 4 Walidacja	Krzysztof Badura	17-09-2025	17:30	18:00	00:30

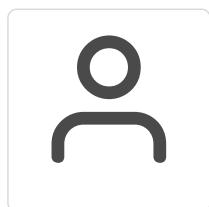
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Badura

Krzysztof Badura – to ekspert, który posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami i wdrażaniu zaawansowanych rozwiązań technologicznych z zakresu UX/UI, sztucznej inteligencji i chmury, współpracując z renomowanymi firmami takimi jak HSBC, American Express czy McKinsey & Company. Jego interdyscyplinarne wykształcenie łączy sztuki wizualne, informatykę, nauki kognitywne i praktykę badawczą, co pozwala mu tworzyć estetyczne, funkcjonalne i innowacyjne produkty cyfrowe. Pracuje w oparciu o dane, stawiając na optymalne rozwiązania i skuteczną współpracę z zespołami biznesowymi i technicznymi, a także motywując ich do osiągnięcia najlepszych wyników.

Jest autorem uznanych publikacji, m.in. „AI Compass: Jak obrać właściwą drogę?” oraz „UXUI Design Optimized. Manual Book & Workbook”, które pomagają zarówno początkującym, jak i zaawansowanym specjalistom zrozumieć i stosować najnowsze trendy w AI i projektowaniu interfejsów. Jako redaktor naczelny Product Design Magazine przyczynił się do rozwoju polskiej sceny designu interfejsów, dostarczając branży wysokiej jakości merytoryczne treści i inspiracje.

Podczas swoich szkoleń uczestnicy zyskują nie tylko solidne podstawy teoretyczne, ale przede wszystkim praktyczne umiejętności pozwalające na wdrażanie nowoczesnych rozwiązań AI i designu w projektach. Uczy, jak łączyć kreatywność z technologią oraz jak skutecznie współpracować z zespołami i klientami, aby osiągać wymierne i trwałe efekty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji online
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia.

Wszystkie materiały zostaną wysłane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej na adres mailowy podany przez uczestnika podczas rejestracji.

Warunki uczestnictwa

Aby skorzystać ze szkolenia, uczestnik powinien znać podstawy obsługi komputera.

Warunki techniczne

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);

- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10),

Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja Klikmeeting/ZOOM lub inna w zależności do platformy szkoleniowej. Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępowe do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



Kamila Kędziak

E-mail kamila.kedziak@dmi.edu.pl

Telefon (+48) 781 802 802