



## Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta z wykorzystaniem narzędzi AI - praktyczne podstawy

Numer usługi 2026/04/24/29965/3511832

900,00 PLN brutto  
900,00 PLN netto  
90,00 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Lideruj Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

429 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 10:00 h

📅 20.05.2026 do 21.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Identyfikatory projektów</b>	Małopolski Pociąg do kariery, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz pracowników różnych działów, niezależnie od pełnionej funkcji, którzy chcą podnieść skuteczność sprzedaży oraz jakość obsługi klienta z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji (AI). Oferta obejmuje zarówno osoby posiadające doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta, jak i te, które dopiero rozpoczynają rozwój w tym obszarze. Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego przygotowania merytorycznego ani znajomości narzędzi sztucznej inteligencji (AI).
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	10
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem rozwojowym usługi jest nabycie oraz rozwinięcie przez uczestników kompetencji w zakresie profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji, w tym w szczególności umiejętności pozyskiwania klientów, prowadzenia rozmów sprzedażowych, diagnozowania potrzeb oraz budowania relacji biznesowych.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności umożliwiające wykorzystanie narzędzi AI do przygotowania procesu sprzedaży, tworzenia komunikacji sprzedażowe

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje proces sprzedaży oraz identyfikuje możliwości wykorzystania narzędzi AI w sprzedaży i obsłudze klienta.	rozdziela etapy procesu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zastosowania narzędzi AI w działaniach handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje zasady pracy z danymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje i realizuje działania sprzedażowe z wykorzystaniem AI.	definiuje profil klienta (ICP)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje dane klienta i przygotowuje komunikację sprzedażową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	planuje działania kontaktowe (np. sekwencje, follow-up)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową i diagnozuje potrzeby klienta.	formułuje pytania sprzedażowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje potrzeby klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje przebieg rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje i optymalizuje proces sprzedaży oraz obsługi klienta.	dobiera narzędzia AI do procesu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opracowuje plan wdrożenia działań sprzedażowych	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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## **Program**

### **Dzień 1**

**Moduł 1: Wprowadzenie do sprzedaży i roli AI w procesie handlowym**

**Moduł 2: Prospecting i przygotowanie do kontaktu z klientem**

**Moduł 3: Pierwszy kontakt i komunikacja sprzedażowa**

**Moduł 4: Discovery – diagnoza potrzeb klienta**

**Moduł 5: Obiekcje i budowanie propozycji wartości**

### **Dzień 2**

**Moduł 6: Personalizacja i skalowanie działań sprzedażowych**

**Moduł 7: Sekwencje sprzedażowe i automatyzacja**

**Moduł 8: Zarządzanie pipeline i CRM z wykorzystaniem AI**

**Moduł 9: Tworzenie ofert i prezentacja sprzedażowa**

**Moduł 10: Closing, obsługa posprzedażowa i wdrożenie systemu sprzedaży**

Szkolenie trwa 10 godzin dydaktycznych

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Zajęcia będą odbywały się bez podziału na grupy.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia, mogą ulec zmianie w zależności od tempa pracy.

Walidacja efektów uczenia się będzie realizowana w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie przygotowanego przez osobę prowadzącą usługę rozwojową. Test składa się z pytań zamkniętych wraz z kluczem odpowiedzi, dlatego nie wymaga od osoby oceniającej specjalistycznych kwalifikacji w dziedzinie objętej szkoleniem. Oceny testów dokona pracownik Dostawcy Usługi zatrudniony na stanowisku menadżera, posiadający kompetencje organizacyjne, doświadczenie w zarządzaniu procesami oraz umiejętności w zakresie rzetelnej weryfikacji wyników.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł 1	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 19 Przerwa	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	09:45	09:50	00:05
3 z 19 Moduł 2	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	09:50	10:35	00:45
4 z 19 Przerwa	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	10:35	10:40	00:05
5 z 19 Moduł 3	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	10:40	11:25	00:45
6 z 19 Przerwa	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	11:25	11:30	00:05
7 z 19 Moduł 4	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	11:30	12:15	00:45
8 z 19 Przerwa	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	12:15	12:20	00:05
9 z 19 Moduł 5	NIKODEM ZEGZDA	20-05-2026	12:20	13:05	00:45
10 z 19 Moduł 6	Marek Oleniacz	21-05-2026	09:00	09:45	00:45
11 z 19 Przerwa	Marek Oleniacz	21-05-2026	09:45	09:50	00:05
12 z 19 Moduł 7	Marek Oleniacz	21-05-2026	09:50	10:35	00:45
13 z 19 Przerwa	Marek Oleniacz	21-05-2026	10:35	10:40	00:05
14 z 19 Moduł 8	Marek Oleniacz	21-05-2026	10:40	11:25	00:45
15 z 19 Przerwa	Marek Oleniacz	21-05-2026	11:25	11:30	00:05
16 z 19 Moduł 9	Marek Oleniacz	21-05-2026	11:30	12:15	00:45
17 z 19 Przerwa	Marek Oleniacz	21-05-2026	12:15	12:20	00:05

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Moduł 10	Marek Oleniacz	21-05-2026	12:20	12:50	00:30
19 z 19 Walidacja	-	21-05-2026	12:50	13:05	00:15

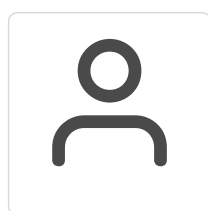
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	900,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	90,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### NIKODEM ZEGZDA

Przedsiębiorca, certyfikowany trener i coach. Specjalizuje się w szkoleniach zakresu przywództwa i zarządzania, sprzedaży, efektywności osobistej i przemawiania publicznego. Przeprowadził kilkaset szkoleń w których uczestniczyło około 5000 osób.



2 z 2

### Marek Oleniacz

Certyfikowany audytor wewnętrzny (nr wpisu 1244/2004) prowadzący audyty w JSFP (2018 – 2026) z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu organizacjami i finansami. Zastępca Dyrektora Pionu Finansów Igrzysk Europejskich Kraków 2023 (2022 – 2026), gdzie odpowiadał za zarządzanie budżetem przekraczającym 500 mln zł. Wieloletni Sekretarz Miasta Nowego Sącza (zarządzanie zespołem ponad 250 pracowników) oraz Prezes Zarządu dwóch spółek komunalnych. Obecnie (od 2025 roku) prowadzi praktykę consultingową w zakresie automatyzacji procesów biznesowych z wykorzystaniem narzędzi AI (n8n, Claude, Gemini) dla małych i średnich przedsiębiorstw. Specjalizuje się w identyfikowaniu powtarzalnych procesów w firmach oraz wdrażaniu rozwiązań eliminujących ręczną, czasochłonną pracę. Łączy szeroką wiedzę z zakresu finansów, audytu i funkcjonowania przedsiębiorstw z praktyczną umiejętnością stosowania nowoczesnych narzędzi AI w codziennej pracy biznesowej.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat.

Każdy uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy.

## Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników.

*Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.*

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

## Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną: Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Podmiot świadczący usługę posiada zawartą umowę z Województwem Małopolskim na świadczenie usług rozwojowych zgodnych z założeniami programu „Małopolski Pociąg do Kariery” oraz spełnia wymagania określone w Regulaminie BUR oraz Regulaminie PSF dla Województwa Małopolskiego.

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi.

Szkolenie odbywa się za pomocą platformy google meet

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+,Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

## Kontakt



**NIKODEM ZEGZDA**



**E-mail** [nikodemzegzda@gmail.com](mailto:nikodemzegzda@gmail.com)

**Telefon** (+48) 577 570 020