



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 751 ocen

AI w sprzedaży B2B: pozyskiwanie leadów, badanie rynku, komunikacja handlowa i analiza sygnałów sprzedażowych. Szkolenie.

Numer usługi 2026/05/27/45536/3589888

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 01.12.2026 do 02.12.2026

3 936,00 PLN brutto
3 200,00 PLN netto
246,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana dla: - osób, które pracują w sprzedaży B2B, wspierają pozyskiwanie klientów lub samodzielnie odpowiadają za rozwój sprzedaży, - dla handlowców B2B, SDR-ów, BDR-ów i account managerów, specjalistów ds. sprzedaży, właścicieli firm B2B samodzielnie prowadzących sprzedaż, freelancerów pozyskujących klientów biznesowych, growth managerów, osób odpowiedzialnych za prospecting, osób przygotowujących listy leadów i komunikację outboundową, osób zajmujących się researchem rynku, firm i decydentów, osób pracujących z danymi sprzedażowymi, bazami prospectów, plikami CSV lub Excel -osób, które potrzebują pozyskiwać nowych klientów i chcą poznać, jak AI pomaga w researchu, prospectingu, porządkowaniu danych i komunikacji handlowej,
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego używania AI w codziennej sprzedaży B2B, w szczególności do pozyskiwania leadów, badania rynku, definiowania profilu idealnego klienta, prowadzenia researchu firm i decydentów, porządkowania danych sprzedażowych, tworzenia wiadomości handlowych, przygotowywania follow-upów oraz analizy sygnałów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje zastosowania AI w procesie prospectingu B2B, badania rynku, researchu firm, komunikacji handlowej i analizy sygnałów sprzedażowych	wskazuje, różnice między ogólnym użyciem AI a użyciem AI w konkretnych zadaniach sprzedażowych, takich jak segmentacja rynku, analiza firm, tworzenie wiadomości i follow-upów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje podstawowe zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z AI, danych kontaktowych oraz publicznie dostępnych informacji o firmach i osobach decyzyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
wykorzystuje AI do badania rynku, identyfikowania segmentów klientów, analizowania branż oraz wskazywania kierunków prospectingu	wskazuje sposoby wyszukiwania informacji o firmach, osobach decyzyjnych, potencjalnych potrzebach klienta i kontekście do pierwszego kontaktu handlowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa sygnały sprzedażowe, takie jak rekrutacje, zmiany w firmie, nowe projekty, komunikaty rynkowe, zmiany technologiczne lub aktywność firmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę kontroli człowieka nad treściami tworzonymi przez AI, szczególnie w pracy z danymi kontaktowymi, cold mailingiem i komunikacją z potencjalnymi klientami	wskazuje jak odpowiedzialnie używać danych firmowych i kontaktowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, jak ocenić jakość i wiarygodność informacji generowanych przez AI przed użyciem ich w komunikacji z klientem	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

1. Szkolenie dedykowane dla:

- osób, które pracują w sprzedaży B2B, wspierają pozyskiwanie klientów lub samodzielnie odpowiadają za rozwój sprzedaży,
- dla handlowców B2B, SDR-ów, BDR-ów i account managerów, specjalistów ds. sprzedaży, właścicieli firm B2B samodzielnie prowadzących sprzedaż, freelancerów pozyskujących klientów biznesowych, growth managerów, osób odpowiedzialnych za prospecting, osób przygotowujących listy leadów i komunikację outboundową, osób zajmujących się researchem rynku, firm i decydentów, osób pracujących z danymi sprzedażowymi, bazami prospectów, plikami CSV lub Excel
- osób, które potrzebują pozyskiwać nowych klientów i chcą poznać, jak AI pomaga w researchu, prospectingu, porządkowaniu danych i komunikacji handlowej,,

2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.

3. Szkolenie jest przeznaczone dla uczestników na poziomie średniozaawansowanym. Uczestnik powinien: mieć podstawowe doświadczenie w pracy sprzedażowej, marketingowej, prospectingowej lub biznesowej, rozumieć podstawy sprzedaży B2B, mieć za sobą pierwsze próby korzystania z ChatGPT lub podobnych narzędzi AI.

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

Ramowy plan usługi:

Moduł 1. AI w pracy handlowca B2B - od narzędzia do procesu sprzedażowego

- Czym różni się przypadkowe użycie ChatGPT od pracy z AI w procesie sprzedaży
- Zadania wspierane przez AI: research, analiza, komunikacja, dane i follow-upy

Ćwiczenia

- Analiza zadań handlowca i wskazanie tych, które warto wesprzeć AI

Moduł 2. Definiowanie ICP, czyli profilu idealnego klienta B2B

- Opis idealnego klienta, kryteria kwalifikacji firm, branże, segmenty, stanowiska decyzyjne, problemy klienta i potrzeby zakupowe

Ćwiczenia

- Stworzenie roboczego ICP dla własnej oferty

Moduł 3. Badanie rynku z pomocą AI

- Analiza rynku B2B, identyfikowanie branż, segmentów i nisz, analiza trendów, problemów i potrzeb potencjalnych klientów, weryfikacja źródeł

Ćwiczenia

- Przygotowanie krótkiego researchu wybranego rynku i wskazanie segmentów do prospectingu

Moduł 4. Pozyskiwanie leadów i research firm

- Źródła firm pasujących do ICP, użycie Google, LinkedIn, Apollo, Perplexity i innych źródeł, przygotowanie opisu firmy i kontekstu do rozmowy

Ćwiczenia

- Znalezienie przykładowych firm pasujących do ICP i przygotowanie krótkiego podsumowania wybranej firmy

Moduł 5. Dane kontaktowe: osoby decyzyjne, e-maile, telefony i weryfikacja informacji

- Wyszukiwanie osób decyzyjnych, publicznie dostępnych adresów e-mail i numerów telefonów, podstawowa weryfikacja danych oraz dobre praktyki pracy z danymi kontaktowymi

Ćwiczenia

- Identyfikacja potencjalnych decydentów w wybranych firmach i ocena źródeł kontaktu

Moduł 6. Praca z plikami CSV i Excel bez zaawansowanych formuł

- Przygotowywanie, organizowanie, czyszczenie, segmentacja i analiza danych prospectingowych w plikach CSV oraz Excel z pomocą poleceń w języku naturalnym

Ćwiczenia

- Utworzenie lub uporządkowanie pliku z danymi prospectingowymi i przygotowanie prostych segmentów firm

Moduł 7. Analiza sygnałów sprzedażowych

- Sygnały takie jak rekrutacje, ekspansja, nowe oddziały, zmiany technologiczne, projekty, zmiany decydentów, aktywność w mediach i komunikaty firmowe

Ćwiczenia

- Analiza firm pod kątem sygnałów sprzedażowych i przygotowanie uzasadnienia kontaktu

Moduł 8. Komunikacja handlowa: cold mail, LinkedIn i follow-upy

- Dobre praktyki cold mailingu B2B, personalizacja, wiadomości LinkedIn jako element prospectingu, follow-upy i dopasowanie stylu wiadomości do odbiorcy

Ćwiczenia

- Przygotowanie wiadomości cold mail i follow-upu na podstawie researchu firmy

Moduł 9. AI jako trener sprzedaży i narzędzie feedbacku

- Ocena wiadomości sprzedażowej, analiza tonu, jasności, argumentacji, propozycji wartości i potencjalnych obiekcji klienta

Ćwiczenia

- Ocena własnej wiadomości przez AI i poprawa komunikatu na podstawie feedbacku

Moduł 10. Bezpieczne i odpowiedzialne wykorzystanie AI oraz danych kontaktowych

- Praktyczne zasady korzystania z AI, ostrożność przy danych osobowych i kontaktowych, podstawowe zasady RODO w prospectingu, kontrola człowieka i weryfikacja źródeł

Ćwiczenia

- Rozpoznanie danych, których nie należy wprowadzać do AI, oraz przygotowanie zasad bezpiecznej pracy

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 AI w pracy handlowca B2B - od narzędzia do procesu sprzedażowego. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	01-12-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 13 Definiowanie ICP, czyli profilu idealnego klienta B2B. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	01-12-2026	08:45	10:15	01:30
3 z 13 Badanie rynku z pomocą AI. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	01-12-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 13 -	Przerwa	-	01-12-2026	12:00	13:00	01:00
5 z 13 Pozyskiwanie leadów i research firm. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	01-12-2026	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Dane kontaktowe - osoby decyzyjne, e-maile, telefony i weryfikacja informacji. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	01-12-2026	14:30	16:00	01:30
7 z 13 Praca z plikami CSV i Excel bez zaawansowanych formuł. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	02-12-2026	08:00	09:45	01:45
8 z 13 Analiza sygnałów sprzedażowych. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	02-12-2026	09:45	12:00	02:15
9 z 13 -	Przerwa	-	02-12-2026	12:00	13:00	01:00
10 z 13 Komunikacja handlowa - cold mail, LinkedIn i follow-upy. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	02-12-2026	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 AI jako trener sprzedaży i narzędzie feedbacku. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	02-12-2026	14:30	15:00	00:30
12 z 13 Bezpieczne i odpowiedzialne wykorzystanie AI oraz danych kontaktowych . Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	02-12-2026	15:00	15:50	00:50
13 z 13 -	Walidacja	Łukasz Buryan	02-12-2026	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
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 za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 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	3 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Buryan

Konsultant AI i automatyzacji z podejściem sprzedażowym. Specjalizuje się w praktycznym wykorzystaniu AI w sprzedaży B2B, prospectingu, researchu, komunikacji handlowej i automatyzacji pracy zespołów sprzedaży. Tworzy praktyczne systemy, które mają przełożenie na generowanie przychodów oraz redukcję ręcznej pracy handlowców. Jest autorem ponad 50 automatyzacji obejmujących m.in. n8n, pipeline'y agentowe, integracje, scrapery, GPT Codex i Claude Code. Napisał ponad 10 000 promptów i na bieżąco śledzi trendy AI, przekładając je na praktyczne wdrożenia biznesowe. W szkoleniu łączy perspektywę sprzedaży, narzędzi AI, pracy z danymi, mapowania procesów i praktycznego przygotowania firmy do przyszłych automatyzacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- lista narzędzi do prospectingu, researchu, analizy danych i komunikacji sprzedażowej,
- szablony promptów do pracy handlowca B2B,
- checklista cold maila,
- checklista follow-upu,
- schemat definiowania ICP,
- schemat researchu firmy,

- schemat analizy sygnałów sprzedażowych,
- przykładowa struktura pliku CSV do pracy z leadami,
- mini-instrukcja porządkowania danych w Excel/CSV za pomocą języka naturalnego,
- lista dobrych praktyk bezpiecznego użycia AI i danych kontaktowych.

Warunki uczestnictwa

1. Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.
2. W przypadku występowania szczególnych potrzeb związanych z zapewnieniem dostępności do usługi rozwojowej zapraszamy do kontaktu.

Informacje dodatkowe

1. 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.
2. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
3. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub 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.

Narzędzia wymagane

- komputer,
- konto Google lub aktywna poczta e-mail umożliwiająca logowanie się do różnych narzędzi.

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

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

Telefon (+48) 512 093 957