



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 751 ocen

AI dla zespołów sprzedaży B2B: prospecting, mapowanie procesów (SOP), analiza lejka sprzedażowego i przygotowanie do automatyzacji. Szkolenie.

Numer usługi 2026/05/27/45536/3589932

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 22.10.2026 do 23.10.2026

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:

- zespołów sprzedaży B2B z jednej organizacji, które chcą uporządkować swój sposób pracy, wykorzystać AI w prospectingu i analizie sprzedaży oraz przygotować wybrany proces do przyszłej automatyzacji,

- handlowców B2B, SDR, BDR, account managerów, senior handlowców, sales managerów, head of sales, właścicieli firm B2B, osób odpowiedzialnych za prospecting, osób odpowiedzialnych za obsługę leadów, osób wspierających proces sprzedaży, osób odpowiedzialnych za analizę lejka sprzedażowego, osób odpowiedzialnych za rozwój procesów sprzedażowych, osób wspierających przygotowanie ofert, follow-upów i raportów,

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2026

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 praktycznego wykorzystania AI w prospectingu, badaniu rynku, analizie lejka sprzedażowego, komunikacji handlowej, pracy z danymi oraz mapowaniu procesu sprzedaży pod przyszłą automatyzację.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje zastosowania AI w procesie sprzedaży B2B	wskazuje, jak AI może wspierać prospecting, badanie rynku, research firm, komunikację handlową i analizę lejka sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje podstawowe zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z AI w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
wykorzystuje AI do badania rynku i wskazywania segmentów klientów	wskazuje sposoby znajdowania sygnałów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa zadania, które warto w przyszłości wesprzeć AI lub automatyzacją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
uzasadnia rolę odpowiedzialnego użycia AI w komunikacji z potencjalnymi klientami	wskazuje ryzyka wynikające z nieprecyzyjnego opisu procesu przed automatyzacją	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa jakość informacji wygenerowanych przez AI przed użyciem ich w pracy sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Szkolenie dedykowane dla:

- zespołów sprzedaży B2B z jednej organizacji, które chcą uporządkować swój sposób pracy, wykorzystać AI w prospectingu i analizie sprzedaży oraz przygotować wybrany proces do przyszłej automatyzacji,

- handlowców B2B, SDR, BDR, account managerów, senior handlowców, sales managerów, head of sales, właścicieli firm B2B, osób odpowiedzialnych za prospecting, osób odpowiedzialnych za obsługę leadów, osób wspierających proces sprzedaży, osób odpowiedzialnych za analizę lejka sprzedażowego, osób odpowiedzialnych za rozwój procesów sprzedażowych, osób wspierających przygotowanie ofert, follow-upów i raportów,

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

3. Uczestnik powinien: mieć podstawowe doświadczenie w sprzedaży B2B, obsłudze leadów, prospectingu, ofertowaniu lub zarządzaniu procesem sprzedaży, rozumieć podstawowe pojęcia sprzedażowe, takie jak lead, prospect, ICP, follow-up, lejek sprzedażowy, oferta, szansa sprzedażowa.

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 sprzedaży B2B: od narzędzi do procesu

- rola AI w pracy zespołu sprzedaży B2B
- różnica między użyciem AI do pojedynczych zadań a użyciem AI w procesie sprzedaży
- zadania handlowe, które AI może przyspieszyć
- przykłady zastosowań AI w prospectingu, ofertowaniu, follow-upach, analizie lejka i raportowaniu
- ograniczenia AI i rola człowieka w kontroli jakości

Ćwiczenia

- analiza codziennych zadań zespołu sprzedaży
- wskazanie zadań powtarzalnych i czasochłonnych
- pierwsze użycie AI do analizy zadania sprzedażowego

Moduł 2. ICP i kierunek prospectingu

- definiowanie profilu idealnego klienta
- branże, segmenty, wielkość firm, stanowiska decyzyjne
- problemy klienta i powody zakupu
- kryteria kwalifikacji leadów
- wykorzystanie AI do doprecyzowania ICP

Ćwiczenia

- opis ICP dla oferty firmy
- wskazanie segmentów klientów
- przygotowanie kryteriów wyszukiwania firm

Moduł 3. Badanie rynku z pomocą AI

- badanie rynku B2B z użyciem AI
- analiza branż, trendów, problemów klientów i segmentów

- wykorzystanie ChatGPT, Perplexity, Claude, Gemini, NotebookLM i Google do researchu
- weryfikacja informacji i źródeł
- przenoszenie wniosków z badania rynku do działań sprzedażowych

Ćwiczenia

- przygotowanie krótkiego researchu rynku
- wskazanie segmentów firm do dalszych działań
- opracowanie wniosków sprzedażowych

Moduł 4. Prospecting, leady i research firm

- wyszukiwanie firm pasujących do ICP
- praca z Google, LinkedIn, Apollo, Hunter i innymi źródłami
- przygotowywanie podsumowań firm
- identyfikowanie potencjalnych potrzeb klienta
- wyszukiwanie informacji potrzebnych do pierwszego kontaktu
- tworzenie listy firm do dalszej pracy

Ćwiczenia

- wyszukanie firm pasujących do ICP
- przygotowanie przykładowej listy leadów
- opracowanie krótkich podsumowań firm

Moduł 5. Komunikacja handlowa i follow-upy z pomocą AI

- tworzenie wiadomości sprzedażowych na podstawie researchu
- cold mail jako element prospectingu
- LinkedIn jako kanał researchu i kontaktu
- follow-upy po braku odpowiedzi
- dopasowanie komunikacji do branży, stanowiska i kontekstu
- AI jako narzędzie poprawy jakości wiadomości

Ćwiczenia

- przygotowanie przykładowej wiadomości sprzedażowej
- przygotowanie follow-upu
- ocena wiadomości z pomocą AI
- poprawa tonu, jasności i argumentacji

Moduł 6. Sygnały sprzedażowe i analiza szans

- czym są sygnały sprzedażowe
- jak rozpoznać, że firma może być gotowa na kontakt
- przykłady sygnałów: rekrutacje, nowe projekty, ekspansja, zmiany technologiczne, zmiany decydentów, aktywność rynkowa
- wykorzystanie AI do analizy informacji o firmach
- łączenie sygnału sprzedażowego z komunikacją handlową

Ćwiczenia

- analiza firm pod kątem sygnałów sprzedażowych
- wskazanie powodów kontaktu
- przygotowanie komunikatu opartego na sygnale

Moduł 7. Analiza lejka sprzedażowego

- podstawowe elementy lejka sprzedażowego B2B
- etapy procesu sprzedaży
- miejsca utraty leadów i szans sprzedażowych
- opóźnienia, braki danych i zadania powtarzalne
- wykorzystanie AI do analizy fragmentu lejka
- pytania diagnostyczne do analizy procesu

Ćwiczenia

- wybór fragmentu lejka do analizy

- wskazanie miejsc, w których zespół traci czas lub dane
- opis problemów w wybranym etapie procesu

Moduł 8. Mapowanie procesu sprzedażowego

- po co mapować proces przed automatyzacją
- jak opisać kroki procesu
- jak wskazać role, decyzje, warianty i wyjątki
- jak opisać dane wejściowe i dane wyjściowe
- jak wykorzystać AI do zadawania pytań procesowych
- jak przygotować proces do dalszej analizy i automatyzacji

Ćwiczenia

- wybór procesu do mapowania, np. prospecting, obsługa leadów przychodzących lub przygotowanie ofert
- opis obecnego przebiegu procesu
- wskazanie wariantów i wyjątków
- praca z gotowym promptem do mapowania procesu sprzedażowego

Moduł 9. SOP konkretnego zadania lub procesu sprzedażowego

- czym jest SOP w sprzedaży
- jak opisać zadanie krok po kroku
- jak wskazać warunki wejścia i wyjścia z procesu
- jak opisać odpowiedzialności
- jak wykorzystać AI do doprecyzowania SOP
- jak SOP pomaga w przyszłej automatyzacji

Ćwiczenia

- opis konkretnego zadania lub fragmentu procesu
- uporządkowanie kroków
- wskazanie danych potrzebnych do wykonania zadania
- przygotowanie SOP z pomocą AI

Moduł 10. Lista zadań do wsparcia AI lub automatyzacją

- jak ocenić, czy zadanie nadaje się do automatyzacji
- zadania powtarzalne, ręczne, czasochłonne i oparte na danych
- zadania wymagające decyzji człowieka
- priorytetyzacja usprawnień
- jak przygotować proces pod przyszłą automatyzację
- jak unikać automatyzowania chaosu

Ćwiczenia

- analiza zmapowanego procesu
- wskazanie zadań do wsparcia AI
- wskazanie zadań do przyszłej automatyzacji
- przygotowanie listy priorytetów

Moduł 11. Praca z danymi w CSV/Excel językiem naturalnym

- organizacja danych sprzedażowych
- przykładowa struktura pliku CSV do pracy z leadami
- porządkowanie danych
- segmentacja firm
- analiza listy leadów
- wykorzystanie AI do pracy z arkuszami
- praca bez zaawansowanych formuł, makr, Power Query, VBA i programowania

Ćwiczenia

- stworzenie przykładowej struktury pliku CSV
- porządkowanie danych sprzedażowych
- analiza danych z użyciem poleceń w języku naturalnym

Moduł 12. Bezpieczne i odpowiedzialne wykorzystanie AI w procesie sprzedaży

- weryfikacja informacji generowanych przez AI
- kontrola jakości treści przed użyciem w komunikacji
- ostrożność przy pracy z danymi kontaktowymi
- unikanie wprowadzania poufnych informacji do narzędzi AI
- odpowiedzialne użycie AI przy researchu, komunikacji i analizie procesu sprzedaży
- rola człowieka w podejmowaniu decyzji sprzedażowych

Ćwiczenia

- analiza przykładów bezpiecznego i ryzykownego użycia AI
- opracowanie zasad pracy z AI dla zespołu sprzedaży

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 AI w sprzedaży B2B: od narzędzi do procesu. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	22-10-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 15 ICP i kierunek prospectingu. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	22-10-2026	08:45	10:15	01:30
3 z 15 Badanie rynku z pomocą AI. Rozmowa na żywo,chat,ws podzielenie ekranu,ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	22-10-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 15 -	Przerwa	-	22-10-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Prospecting, leady i research firm. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	22-10-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 15 Komunikacja handlowa i follow-upy z pomocą AI. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	22-10-2026	15:00	16:00	01:00
7 z 15 Sygnały sprzedażowe i analiza szans. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	08:00	08:45	00:45
8 z 15 Analiza lejka sprzedażowego. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	08:45	10:15	01:30
9 z 15 Mapowanie procesu sprzedażowego. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	10:15	12:00	01:45
10 z 15 -	Przerwa	-	23-10-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 SOP konkretnego zadania lub procesu sprzedażowego. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	13:00	14:00	01:00
12 z 15 Lista zadań do wsparcia AI lub automatyzacji. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	14:00	14:45	00:45
13 z 15 Praca z danymi w CSV/Excel językiem naturalnym. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	14:45	15:35	00:50
14 z 15 Bezpieczne i odpowiedzialne wykorzystanie AI w procesie sprzedaży. Rozmowa na żywo, chat, ws półdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Zajęcia	Łukasz Buryan	23-10-2026	15:35	15:50	00:15
15 z 15 -	Walidacja	Łukasz Buryan	23-10-2026	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, jeżeli 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 umożliwiające logowanie się do różnych narzędzi.

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

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

Telefon (+48) 512 093 957