



AI w sprzedaży B2B – nowoczesny prospecting, personalizacja i automatyzacja - szkolenie

Numer usługi 2026/08/31/41090/3779395

4 012,88 PLN brutto
3 262,50 PLN netto
276,75 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AYP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

93 oceny

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:30 h
- 📅 05.11.2026 do 06.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową szkolenia są osoby odpowiedzialne za sprzedaż B2B, w szczególności handlowcy, account managerowie, business development managerowie, liderzy i kierownicy działów sprzedaży oraz właściciele firm samodzielnie prowadzący proces sprzedaży. Szkolenie jest przeznaczone dla osób na poziomie od początkującego do średnio zaawansowanego w wykorzystaniu narzędzi AI, które mają już podstawowe doświadczenie w sprzedaży B2B i chcą usprawnić codzienną pracę. Program odpowiada na potrzeby skrócenia czasu researchu, lepszego przygotowania do rozmów z decydentami, skuteczniejszej kwalifikacji szans, tworzenia spersonalizowanej komunikacji mailowej i na LinkedIn, bardziej efektywnego przygotowywania ofert i notatek oraz uporządkowania pracy w CRM. Jest szczególnie przydatny dla osób, które chcą zbudować własnego asystenta AI i wdrożyć praktyczną automatyzację w swoim procesie sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

04-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 edukacyjnym szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego wykorzystywania narzędzi AI w sprzedaży B2B, w tym do prowadzenia deep researchu firm i decydentów, kwalifikacji szans sprzedażowych, tworzenia spersonalizowanej komunikacji i sekwencji kontaktu, pracy z obiekcjami klientów, optymalizacji materiałów sprzedażowych oraz budowy własnego asystenta AI wspierającego proces sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje główne zastosowania narzędzi AI w poszczególnych etapach lejka sprzedażowego B2B oraz ich wpływ na czas pracy handlowca.	Uczestnik omawia, na przykładzie własnego procesu sprzedaży, etapy lejka, w których dobór konkretnych narzędzi AI skraca czas researchu, przygotowania materiałów i pracy administracyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia kluczowe obszary ryzyka i dobre praktyki związane z bezpieczną pracą z danymi klientów i dokumentami sprzedażowymi przy wykorzystaniu AI.	Uczestnik wyjaśnia, jakie rodzaje danych można bezpiecznie przetwarzać z użyciem AI, jakie należy ograniczać oraz jakie zasady stosuje w pracy z zapytaniami ofertowymi i dokumentacją klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje informacje o firmie, rynku i decydentach z wykorzystaniem AI w celu przygotowania briefu prospectingowego oraz hipotez wartości przed kontaktem.	Uczestnik opracowuje brief prospectingowy dla wybranej firmy zawierający kluczowe dane o branży, sygnały zakupowe, profil decydenta oraz wstępne hipotezy wartości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje spersonalizowane sekwencje kontaktu (mail, LinkedIn) oparte na kontekście klienta, etapie procesu zakupowego i roli decydenta, wykorzystując wsparcie AI.	Uczestnik opracowuje wieloetapową sekwencję kontaktu dla wybranego prospecta, w której prezentuje dopasowany język, argumenty i CTA dla kolejnych kroków.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje AI jako symulator rozmów handlowych do ćwiczenia odpowiedzi na obiekcje oraz doskonalenia argumentacji sprzedażowej.	Uczestnik przeprowadza symulowaną rozmowę z wykorzystaniem AI, reaguje na pojawiające się obiekcje i na tej podstawie tworzy listę dopracowanych odpowiedzi.	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje własną pracę sprzedażową w oparciu o asystenta AI, łącząc wykorzystanie narzędzi w researchu, personalizacji komunikacji, przygotowaniu materiałów oraz porządkowaniu danych do CRM.	Uczestnik przedstawia skonfigurowanego asystenta AI i omawia plan jego wdrożenia, obejmujący konkretne zadania sprzedażowe, zakres automatyzacji oraz proste mierniki efektu.	Analiza dowodów i deklaracji

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I: AI w nowoczesnym procesie sprzedaży B2B• Miejsca w lejku sprzedażowym, w których AI może realnie skrócić czas pracy handlowca. • Dobór narzędzi do researchu, analizy, komunikacji i pracy z dokumentami. • Zasady bezpiecznej pracy z danymi klientów, ofertami i informacjami handlowymi. • Warsztat: Mapa własnego procesu sprzedaży i wybór zadań do usprawnienia.

Moduł II: Deep research firmy, rynku i decydentów• Wykorzystanie narzędzi AI do analizy branży, konkurencji i otoczenia biznesowego klienta. • Identyfikacja sygnałów zakupowych, zmian organizacyjnych i potencjalnych potrzeb. • Budowa profilu firmy i hipotez wartości przed pierwszym kontaktem. • Warsztat: Pełne rozpoznanie wybranej firmy i przygotowanie briefu prospectingowego.

Moduł III: Analiza dokumentów i kwalifikacja szans sprzedażowych• Praca z zapytaniem ofertowym, dokumentacją klienta i materiałami konkurencji. • Wydobywanie kluczowych wymagań, ryzyk, kryteriów decyzji i luk informacyjnych. • Wspieranie kwalifikacji szans poprzez porządkowanie danych i tworzenie pytań pogłębiających. • Warsztat: Analiza przykładowego lub własnego materiału sprzedażowego.

Moduł IV: Personalizacja komunikacji i sekwencji kontaktu• Tworzenie komunikacji opartej na rzeczywistym kontekście klienta zamiast masowych szablonów. • Dopasowanie języka, argumentów i CTA do roli decydenta oraz etapu procesu zakupowego. • Projektowanie wieloetapowych sekwencji kontaktu dla maila i LinkedIn. • Warsztat: Przygotowanie spersonalizowanej sekwencji kontaktu do wybranego prospecta.

Moduł V: AI jako symulator rozmów i obiekcji• Budowanie scenariuszy rozmów z modelem AI w roli wymagającego klienta. • Ćwiczenie odpowiedzi na obiekcje cenowe, konkurencyjne, czasowe i związane z ryzykiem. • Analiza jakości argumentacji i tworzenie biblioteki skutecznych odpowiedzi. • Warsztat: Symulacja realnej rozmowy handlowej i opracowanie własnej biblioteki obiekcji.

Moduł VI: Materiały sprzedażowe, notatki i CRM wspierany przez AI• Szybsze przygotowywanie ofert, podsumowań, prezentacji i follow-upów. • Przekształcanie notatek ze spotkań w zadania, ustalenia i dane do CRM. • Standaryzacja dokumentacji sprzedażowej bez utraty indywidualnego kontekstu klienta. • Warsztat: Opracowanie materiału sprzedażowego i struktury wpisu do CRM.

Moduł VII: Własny asystent AI i plan automatyzacji sprzedaży• Budowa bezkodowego asystenta uwzględniającego branżę, ofertę, styl komunikacji i standard procesu. • Testowanie asystenta na powtarzalnych zadaniach sprzedażowych i wyjątkach. • Wybór działań do automatyzacji oraz określenie prostych mierników efektu. • Warsztat końcowy: Konfiguracja własnego asystenta i plan wdrożenia go do codziennej pracy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł I: AI w nowoczesnym procesie sprzedaży B2B	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	05-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	05-11-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 14 Moduł II: Deep research firmy, rynku i decydentów	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	05-11-2026	09:45	11:45	02:00
4 z 14 -	Przerwa	-	05-11-2026	11:45	12:15	00:30
5 z 14 Moduł III: Analiza dokumentów i kwalifikacja szans sprzedażowych	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	05-11-2026	12:15	13:45	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	05-11-2026	13:45	14:00	00:15
7 z 14 Moduł IV: Personalizacja komunikacji i sekwencji kontaktu	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	05-11-2026	14:00	15:25	01:25
8 z 14 Moduł V: AI jako symulator rozmów i obiekty	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	06-11-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	06-11-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 Moduł VI: Materiały sprzedażowe, notatki i CRM wspierany przez AI	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	06-11-2026	09:45	11:45	02:00
11 z 14 -	Przerwa	-	06-11-2026	11:45	12:15	00:30
12 z 14 Moduł VII: Własny asystent AI i plan automatyzacji sprzedaży	Zajęcia	Andrzej Pawłowski	06-11-2026	12:15	14:30	02:15
13 z 14 -	Przerwa	-	06-11-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	06-11-2026	14:45	15:05	00:20

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:30
w tym suma godzin zajęć	12:10
w tym suma godzin walidacji	00:20
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:30

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 2004 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

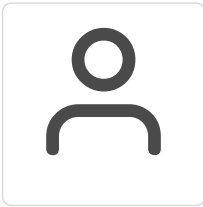
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 012,88 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 262,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Pawłowski

Trener jest ekspertem w zakresie transformacji cyfrowej, wdrażania sztucznej inteligencji oraz optymalizacji procesów biznesowych. Od ponad 20 lat wspiera organizacje w skutecznym wykorzystaniu nowoczesnych technologii do zwiększania efektywności operacyjnej, rozwoju sprzedaży oraz budowania przewagi konkurencyjnej. Łączy doświadczenie zdobyte podczas realizacji projektów dla startupów, średnich przedsiębiorstw i dużych korporacji z praktyczną wiedzą z zakresu wdrożeń systemów ERP, rozwiązań AI oraz e-commerce. Dzięki temu potrafi przekładać złożone zagadnienia technologiczne na konkretne działania przynoszące wymierne rezultaty biznesowe. Prowadzone przez niego szkolenia mają charakter praktycznych warsztatów, podczas których uczestnicy uczą się wykorzystywać narzędzia sztucznej inteligencji, automatyzować procesy oraz podejmować świadome decyzje dotyczące cyfrowego rozwoju organizacji. Programy szkoleniowe są każdorazowo dopasowywane do specyfiki firmy i jej procesów, dzięki czemu uczestnicy pracują na rzeczywistych przykładach oraz wypracowują rozwiązania możliwe do natychmiastowego wdrożenia. Trener pokazuje, jak efektywnie korzystać z rozwiązań takich jak Microsoft Copilot, ChatGPT, Google Gemini czy Claude, koncentrując się na osiągnięciu mierzalnych korzyści, optymalizacji kosztów oraz zwiększaniu produktywności zespołów. Łącząc kompetencje technologiczne, biznesowe, finansowe i menedżerskie, pomaga organizacjom bezpiecznie przeprowadzać transformację cyfrową oraz sukces

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po szkoleniu otrzyma materiał w formie prezentacji.

Warunki techniczne

Uczestnik powinien dysponować komputerem lub urządzeniem mobilnym (laptop, tablet) wyposażonym w kamerę oraz mikrofon. Wymagane jest stabilne połączenie z Internetem (zalecana prędkość min. 10 Mb/s).

Szkolenie realizowane jest za pośrednictwem platformy Zoom – uczestnik powinien posiadać zainstalowaną aplikację Zoom lub korzystać z aktualnej wersji przeglądarki internetowej. Przed rozpoczęciem szkolenia zaleca się sprawdzenie działania sprzętu (kamera, mikrofon, głośniki) oraz połączenia internetowego.

Uczestnik otrzymuje link do spotkania przed szkoleniem. Zaleca się dołączenie do spotkania z cichego miejsca, umożliwiającego aktywny udział w zajęciach, w tym udział w ćwiczeniach i dyskusjach.

Kontakt



MAGDALENA CZERNIAK

E-mail magda.czerniak@ayprime.pl

Telefon (+48) 784 170 725