

Nowe technologie i sztuczna inteligencja w sprzedaży

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności dotyczące wykorzystania AI i nowoczesnych narzędzi w sprzedaży. Uczestnicy nauczą się budować i wzbogacać bazę klientów, segmentować odbiorców, analizować proces zakupu, tworzyć i komunikować wartościową ofertę, stosować metody prospectingu wspierane automatyzacją oraz wdrażać narzędzia IT i AI, aby zwiększyć skuteczność działań sprzedażowych.

Program szkolenia:

Moduł 1: Budowanie wartości oferty i strategii sprzedaży

- Jak definiować wartość oferty w oparciu o potrzeby klientów i dane.
- Rola unikalnej propozycji wartości (UVP) w procesie sprzedaży i jak wspierać ją AI.
- Segmentacja klientów - tworzenie profilu idealnego klienta krok po kroku.

Moduł 2: Budowanie bazy klientów

- Podział źródeł: ogólnodostępne/licencjonowane budowane samodzielnie
- Jak budować bazę z nowymi technologiami
- Przegląd narzędzi: pozyskiwanie/enrichment (Apollo, HeyReach, LinkedIn Sales Navigator), weryfikacja (ZeroBounce, Snovio), , scraping (PhantomBuster, Apify).

Moduł 3: Nowoczesne metody prospectingu i generowania leadów

- Jak skutecznie docierać do nowych klientów w kanałach e-mail, LinkedIn i telefon.
- Aktywne i pasywne metody prospectingu
- Wykorzystanie AI i automatyzacji w prospectingu: research konta, personalizacja wiadomości, A/B testy.

Moduł 4: Przegląd narzędzi IT wspierających sprzedaż i marketing

- Jak zwiększyć efektywność sprzedaży dzięki automatyzacji, nie tracąc jakości kontaktu.
- Przegląd najpopularniejszych narzędzi dla działów sprzedaży i marketingu: CRM, sales engagement, enrichment, meeting intelligence, automatyzacja/low-code, analityka.
- Kryteria wyboru narzędzi, koszty, integracje i bezpieczeństwo.

Moduł 5: Budowanie marki osobistej i zaufania w sprzedaży

- Jak sprzedawać, budując autorytet i eksperckość w prostych krokach.
- LinkedIn i social selling – skuteczna strategia obecności online wspierana AI.
- Case study: Jak skutecznie budować markę ekspercką na LinkedIn.

Metodyka szkolenia:

- Warsztaty praktyczne – praca z narzędziami, ćwiczenia indywidualne i grupowe.
- Case studies – analiza realnych wdrożeń technologii w firmach.
- Q&A z ekspertem – możliwość zadawania pytań i rozwiązywania indywidualnych problemów.

Dla kogo jest to szkolenie?

- Menedżerów sprzedaży i marketingu.
- Właścicieli firm, którzy chcą zwiększyć sprzedaż dzięki nowoczesnym technologiom.
- Specjalistów ds. digital marketingu i sprzedaży B2B/B2C, także rozpoczynających pracę z AI i automatyzacją.

Korzyści dla uczestników:

- Poznają skuteczne strategie budowania wartości oferty i segmentacji klientów.
- Dowiedzą się, jak analizować proces zakupu klienta i optymalizować ścieżkę sprzedażową.
- Otrzymają praktyczne narzędzia do nowoczesnego prospectingu i generowania leadów, w tym sekwencje kontaktu.
- Dowiedzą się, jak wprowadzić nowoczesne narzędzia IT w firmie, z naciskiem na zwiększanie sprzedaży.

PROWADZĄCY: PAWEŁ WIĘSEK



Doświadczony ekspert w obszarze strategii biznesowej, technologii oraz doradztwa, z ponad 10-letnim doświadczeniem w IT. Obecnie pełni rolę Head of Business Development w firmie Productive24, gdzie kieruje rozwojem oprogramowania biznesowego opartego na technologii low-code.

Specjalizuje się w rozwoju strategii, realizacji celów biznesowych, cyfrowej transformacji oraz tworzeniu narzędzi dostosowanych do indywidualnych potrzeb firm. Prowadzi strategiczne audyty, szkolenia i projekty konsultingowe, wspierając małe i średnie przedsiębiorstwa w rozwoju biznesu. Jako certyfikowany trener łączy wiedzę z zakresu biznesu i nowoczesnych technologii, oferując praktyczne rozwiązania dopasowane do wyzwań klientów.

Paweł jest aktywnym prelegentem na konferencjach, webinarach i wydarzeniach akademickich, dzieli się wiedzą poprzez blog "Ciekawość w biznesie" oraz prowadzi szkolenia dotyczące zastosowania AI i technologii w biznesie. Jego pasją jest rozwój startupów, mentoring liderów oraz skalowanie firm w oparciu o nowoczesne technologie i strategiczne podejście do zarządzania.

MIEJSCE I TERMIN

Miejsce szkolenia: Siedziba Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu - ul. Bartnicza 5, Lublin

Termin szkolenia: 15 listopada 2025

Czas trwania szkolenia: 8 godzin lekcyjnych

Dodatkowe szkolenie online (2h) z sesją powtórkową

HARMONOGRAM ZAJĘĆ:

9.00 - 10.30 - zajęcia szkoleniowe
10.30 - 10.45 - przerwa
10.45 - 12.15 - zajęcia szkoleniowe
12.15 - 12.30 - przerwa
12.30 - 14.00 - zajęcia szkoleniowe
14.00 - 14.15 - przerwa
14.15 - 15.45 - zajęcia szkoleniowe

WARUNKI CENOWE

Koszt uczestnictwa dla 1 osoby **1200,00 zł netto = 1476,00 zł brutto**

Cena obejmuje:

- zajęcia prowadzone przez doświadczonego trenera - praktyka;
- materiały szkoleniowe;
- serwis kawowy podczas szkolenia;
- certyfikat ukończenia szkolenia.

ZGŁOSZENIA

Aby zgłosić się do udziału w szkoleniu należy wypełnić [KARTĘ ZGŁOSZENIA UCZESTNIKA](#)

Skan uzupełnionej karty prosimy przesłać na adres: biuro@eipb.pl

Decyduje kolejność zgłoszeń. Liczba miejsc ograniczona.

Zachęcamy do zapoznania się z [REGULAMINEM SZKOLEŃ OTWARTYCH](#)

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE pod numerem telefonu 81 532 21 76 lub 603 175 558.

ZAPRASZAMY!