

# NOWOCZESNE TECHNOLOGIE W SPRZEDAŻY I MARKETINGU

## Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności dotyczące nowoczesnych technologii w sprzedaży i marketingu. Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie segmentować klientów, analizować proces zakupu, tworzyć wartościową ofertę, stosować zaawansowane metody prospectingu oraz wdrażać narzędzia IT i sztucznej inteligencji, by zwiększyć efektywność działań sprzedażowych i marketingowych.

---

## Program szkolenia:

### Moduł 1: Budowanie wartości oferty i strategii sprzedaży

- Jak definiować wartość oferty w oparciu o potrzeby klientów?
- Rola unikalnej propozycji wartości (UVP) w procesie sprzedaży
- Pricing i strategia cenowa a postrzegana wartość
- Jak komunikować wartość w sprzedaży B2B i B2C?

### Moduł 2: Segmentacja klientów i analiza procesu zakupu

- Segmentacja klientów – jak identyfikować grupy docelowe?
- Buyer persona – tworzenie profilu idealnego klienta
- Mapowanie procesu zakupu – jak klienci podejmują decyzje?
- Analiza punktów styku z klientem i optymalizacja ścieżki zakupowej

### Moduł 3: Nowoczesne metody prospectingu i generowania leadów

- Jak skutecznie docierać do nowych klientów?
- Aktywne i pasywne metody prospectingu
- Wykorzystanie AI i automatyzacji w prospectingu
- Case study: Automatyzacja procesu prospectingu w firmie PW Consulting

### Moduł 4: Narzędzia IT wspierające sprzedaż i marketing

- CRM i zarządzanie relacjami z klientami
- Analityka biznesowa i monitorowanie wyników sprzedaży
- Praca na procesach i danych w sprzedaży

### Moduł 5: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w sprzedaży i marketingu

- AI w analizie danych klientów – jak przewidywać potrzeby i zachowania?

- Personalizacja treści i ofert przy użyciu AI
- Sztuczna inteligencja w lead scoringu i analizie potencjału klientów
- Przykłady wdrożeń AI w sprzedaży i marketingu

## **Moduł 6: Przegląd narzędzi IT wspierających sprzedaż i marketing**

- Jak zwiększyć efektywność sprzedaży dzięki automatyzacji?
- Przegląd najpopularniejszych narzędzi dla działów sprzedaży i marketingu.

## **Moduł 7: Budowanie marki osobistej i zaufania w sprzedaży**

- Jak sprzedawać, budując autorytet i eksperckość?
- LinkedIn i social selling – skuteczna strategia obecności online
- Content marketing jako narzędzie wspierające sprzedaż
- 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

---

### **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
- Nauczą się, jak efektywnie wdrożyć AI i automatyzację w sprzedaży i marketingu
- Dowiedzą się, jak wprowadzić nowoczesne narzędzia IT w firmie

### **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:** 10 maja 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](mailto: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!**