

AI W SPRZEDAŻY. Szkolenie dla handlowców i managerów sprzedaży

O SZKOLENIU:

Szkolenie AI w Sprzedaży pokazuje, jak skutecznie wykorzystać sztuczną inteligencję jako realne wsparcie w codziennej pracy handlowca i managera sprzedaży. AI staje się jednym z kluczowych narzędzi wspierających sprzedaż - pozwala szybciej pozyskiwać informacje o klientach, tworzyć skuteczniejszą komunikację, przygotowywać oferty, analizować dane oraz automatyzować wiele zadań. Jednocześnie wymaga świadomego korzystania z generowanych treści i ich weryfikacji.

AI w Sprzedaży to szkolenie, które zostało zaprojektowane dla osób, które chcą wykorzystywać AI w praktyce - nie tylko poznając jej możliwości, ale przede wszystkim wdrażając konkretne rozwiązania w procesie sprzedaży. Program obejmuje cały cykl sprzedażowy ? od prospectingu i przygotowania do kontaktu z klientem, przez rozmowy handlowe i negocjacje, aż po automatyzację działań i wykorzystanie AI w zarządzaniu zespołem.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają możliwości najpopularniejszych narzędzi generatywnej AI oraz nauczą się wykorzystywać je do konkretnych zadań sprzedażowych. Szczególny nacisk położony jest na tworzenie skutecznych promptów, wykorzystanie asystentów i agentów AI, automatyzację procesów oraz bezpieczne korzystanie z technologii AI.

Program ma charakter praktyczny i koncentruje się na rozwiązaniach, które można wdrożyć bezpośrednio po szkoleniu, zwiększając efektywność sprzedaży, jakość komunikacji z klientami oraz produktywność pracy całego zespołu.

Szkolenie AI w Sprzedaży rekomendujemy

Szkolenie AI w Sprzedaży rekomendujemy AI w Sprzedaży to szkolenie, które polecamy organizacjom, które chcą zwiększyć efektywność procesów sprzedażowych poprzez praktyczne wykorzystanie sztucznej inteligencji oraz przygotować zespoły handlowe do pracy z nowoczesnymi narzędziami AI.

Szkolenie jest szczególnie polecane dla:

handlowców odpowiedzialnych za pozyskiwanie i rozwój relacji z klientami,

Key Account Managerów i opiekunów klientów,

managerów i dyrektorów sprzedaży wspierających rozwój oraz efektywność zespołów handlowych,

liderów zespołów sprzedażowych odpowiedzialnych za realizację celów biznesowych,

organizacji wdrażających AI do procesów sprzedaży i obsługi klienta,

firm planujących automatyzację wybranych działań sprzedażowych oraz wykorzystanie asystentów i agentów AI,

przedsiębiorstw, które chcą zwiększyć produktywność handlowców, poprawić jakość komunikacji z klientami oraz skrócić czas przygotowania ofert i materiałów sprzedażowych,

zespołów sprzedaży, które chcą wykorzystywać AI w sposób świadomy, bezpieczny i zgodny z dobrymi praktykami biznesowymi.

CELE SZKOLENIA:

Szkolenie AI w Sprzedaży przygotowuje handlowców i managerów sprzedaży do efektywnego wykorzystania narzędzi

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



opartych na sztucznej inteligencji w codziennej pracy handlowca i menedżera sprzedaży. Uczestnicy poznają praktyczne zastosowania AI na każdym etapie procesu sprzedaży - od pozyskiwania klientów, poprzez przygotowanie i prowadzenie rozmów handlowych, aż po automatyzację zadań oraz zarządzanie zespołem sprzedażowym.

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili:

wykorzystywać narzędzia AI do zwiększenia efektywności działań sprzedażowych,
tworzyć skuteczne prompty umożliwiające uzyskiwanie wartościowych i wiarygodnych odpowiedzi,
wykorzystywać AI do prospectingu, analizy rynku oraz przygotowania do spotkań z klientami,
tworzyć spersonalizowaną komunikację sprzedażową, oferty oraz materiały wspierające proces sprzedaży,
przygotowywać scenariusze rozmów handlowych, argumentację oraz odpowiedzi na obiekcje z wykorzystaniem AI,
automatyzować powtarzalne zadania administracyjne i organizacyjne w celu zwiększenia produktywności,
wykorzystywać asystentów i agentów AI do wspierania wybranych procesów sprzedażowych,
stosować AI do analizy wyników sprzedaży, coachingu handlowców oraz wspierania pracy menedżera sprzedaży,
oceniać wiarygodność treści generowanych przez AI oraz ograniczać ryzyko związane z ich wykorzystaniem,
przygotować plan bezpiecznego i efektywnego wdrożenia AI w swojej pracy lub w zespole sprzedażowym.

Jak przebiega szkolenie AI w Sprzedaży?

Szkolenie ma formę intensywnych warsztatów, podczas których teoria jest ograniczona do niezbędnego minimum, a większość czasu poświęcona jest praktycznemu wykorzystaniu narzędzi AI w codziennej pracy handlowca i menedżera sprzedaży.

Uczestnicy pracują bezpośrednio na popularnych narzędziach generatywnej sztucznej inteligencji, takich jak ChatGPT, Gemini oraz podobnych rozwiązaniach dostępnych na rynku.

Uczestnicy pracują na rzeczywistych przykładach oraz scenariuszach odzwierciedlających kolejne etapy procesu sprzedaży – od prospectingu i przygotowania do spotkań, poprzez komunikację z klientem i prowadzenie rozmów handlowych, aż po automatyzację działań oraz zarządzanie sprzedażą – wykorzystując w tym celu konkretne narzędzia AI.

W trakcie szkolenia uczestnicy:

poznają możliwości najpopularniejszych narzędzi AI wykorzystywanych w sprzedaży (m.in. ChatGPT, Gemini i podobne),

samodzielnie tworzą i testują prompty wspierające realizację zadań sprzedażowych,

wykonują praktyczne ćwiczenia z wykorzystaniem AI na poszczególnych etapach procesu sprzedaży,

analizują przykłady zastosowań AI w pracy handlowców i menedżerów sprzedaży,

uczą się weryfikować jakość odpowiedzi generowanych przez AI oraz identyfikować ryzyka związane z ich wykorzystaniem,

opracowują rozwiązania, które mogą wdrożyć we własnej organizacji bezpośrednio po zakończeniu szkolenia.

Szkolenie prowadzone jest w formule warsztatowej, opartej na pracy własnej uczestników z narzędziami AI, ćwiczeniach indywidualnych i zespołowych oraz dyskusji opartych na doświadczeniach uczestników.

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Istnieje możliwość pracy na rzeczywistych przykładach, ofertach, komunikacji oraz wyzwaniach sprzedażowych zgłaszanych przez uczestników, dzięki czemu zdobyta wiedza może zostać bezpośrednio przeniesiona do codziennej praktyki.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. AI W NOWOCZESNEJ SPRZEDAŻY

Rola sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych

Możliwości i ograniczenia generatywnej AI

Przegląd narzędzi wspierających sprzedaż

Dobre praktyki i zasady efektywnej współpracy z AI

Bezpieczeństwo danych i odpowiedzialne korzystanie z AI

Wprowadzenie do ryzyk związanych z wykorzystaniem AI (np. halucynacje, błędne dane)

2. SKUTECZNA KOMUNIKACJA Z AI - TWORZENIE PROMPTÓW

Zasady tworzenia skutecznych poleceń (promptów)

Techniki uzyskiwania precyzyjnych i wiarygodnych odpowiedzi

Personalizacja odpowiedzi AI do branży i klienta

Budowanie własnej biblioteki promptów sprzedażowych

Najczęstsze błędy podczas pracy z AI

Metody weryfikacji i poprawiania odpowiedzi generowanych przez AI

3. AI W PROSPECTINGU I POZYSKIWANIU KLIENTÓW

Identyfikacja grup docelowych i segmentacja klientów

Wyszukiwanie potencjalnych klientów z wykorzystaniem AI

Tworzenie list prospectów i kwalifikacja leadów

Przygotowanie spersonalizowanych wiadomości inicjujących kontakt

Wykorzystanie AI w działaniach outbound i inbound

Weryfikacja jakości danych i unikanie błędnych informacji generowanych przez AI

4. AI W PRZYGOTOWANIU PROCESU SPRZEDAŻY

Analiza rynku i konkurencji

Research klientów i przygotowanie do spotkań

Tworzenie profili klientów oraz person zakupowych

Identyfikacja potrzeb i wyzwań klientów

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Przygotowanie strategii prowadzenia rozmowy handlowej
Krytyczna ocena informacji dostarczanych przez AI

5. AI W KOMUNIKACJI SPRZEDAŻOWEJ

Tworzenie spersonalizowanych wiadomości e-mail
Opracowywanie wiadomości w serwisie LinkedIn i innych kanałach komunikacji
Przygotowanie follow-upów po spotkaniach
Redagowanie ofert handlowych i propozycji wartości
Dopasowanie komunikacji do różnych typów klientów
Unikanie błędów komunikacyjnych wynikających z automatyzacji i generowania treści przez AI

6. AI PODCZAS ROZMÓW HANDLOWYCH I NEGOCJACJI

Przygotowanie scenariuszy rozmów sprzedażowych
Generowanie pytań diagnozujących potrzeby klienta
Budowanie argumentacji sprzedażowej
Przygotowanie odpowiedzi na obiekcje klientów
Wsparcie negocjacji z wykorzystaniem AI
Weryfikacja poprawności argumentów i danych wykorzystywanych w rozmowie

7. ASYSTENCI I AGENCI AI W SPRZEDAŻY

Różnice między narzędziami AI, asystentami i agentami AI
Tworzenie własnych asystentów wspierających sprzedaż
Automatyzacja wybranych etapów procesu sprzedaży
Integracja AI z CRM i innymi narzędziami sprzedażowymi
Przykłady zastosowań agentów AI w pracy handlowca i zespołu sprzedaży
Zarządzanie ryzykiem automatyzacji i kontrola jakości działań AI

8. AI W PRACY MANAGERA SPRZEDAŻY

Analiza wyników sprzedaży i identyfikacja trendów
Przygotowanie spotkań sprzedażowych i odpraw zespołu
Wsparcie coachingu handlowców
Tworzenie planów rozwoju kompetencji sprzedażowych
Wykorzystanie AI do przygotowania informacji zwrotnej i oceny działań sprzedażowych
Monitorowanie jakości pracy zespołu z wykorzystaniem AI oraz identyfikacja błędów wynikających z użycia AI.

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



9. AUTOMATYZACJA CODZIENNEJ PRACY

Tworzenie podsumowań spotkań i notatek
Generowanie raportów i zestawień
Przygotowanie prezentacji oraz materiałów dla klientów
Organizacja zadań i planowanie działań sprzedażowych
Wykorzystanie AI do zwiększenia produktywności pracy
Kontrola poprawności automatycznie generowanych treści i raportów

10. PODSUMOWANIE I PLANY WDROŻENIA

Podsumowanie kluczowych wniosków ze szkolenia
Identyfikacja obszarów do wdrożenia AI w pracy uczestników
Opracowanie indywidualnych planów wdrożenia
Opracowanie planów wdrożenia na poziomie zespołu lub organizacji
Określenie kolejnych kroków i mierników sukcesu wdrożenia
Zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego wdrażania AI w organizacji

AI W SPRZEDAŻY. Szkolenie dla handlowców i managerów sprzedaży poprowadzi:

TRENER:

Mauricio Vargas Tapias

Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 25-letnim doświadczeniem. Znamca problematyki zarządzania strategicznego, operacyjnego firmami na rynku B2B, negocjacji (handlowych i zakupowych). Od 2022 roku zajmuje się problematyką zastosowań AI (Sztucznej Inteligencji) w procesach biznesowych.

W 2000 roku Dyrektor Handlowy w Kente Polska. Do jego zadań należało m.in.: współtworzenie strategii handlowej i marketingowej, zarządzanie i szkolenie sił sprzedaży, zarządzanie portfelem klientów kluczowych, negocjacje i współpraca z sieciami handlowymi.

W latach 2003 - 2006 Dyrektor Sprzedaży w PPG Industries Poland, gdzie odpowiadał za współtworzenie polityki i strategii handlowej firmy, zarządzanie zespołem handlowym (ASM i KAM), współpracę z dystrybutorami produktów PPG, zarządzanie relacjami z importerami i producentami z branży samochodowej w Polsce (Ford, Toyota, Fiat, Citroen, GM-Opel), prowadzenia negocjacji w sieciach ASO, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań handlowych, technologicznych i produktowych na rynku krajowym.

Od połowy 2006 do 2010 roku Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Grupo de Empresas Temper odpowiadał za uruchomienie firmy w Polsce i kompleksowe zarządzanie jej działalnością, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania wizerunku firmy, wprowadzenia nowych produktów na rynek, negocjacje z klientami kluczowymi grupami zakupowymi, zarządzanie kosztami.

W latach 2012 - 2015 Dyrektor Europejskiego Konsorcjum Krajowych Grup Dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



o nazwie Global Electric Wholesaler Association & GEWA z siedzibą w Barcelonie (Hiszpania) i działające w wielu krajach naszego kontynentu. Jest odpowiedzialny za budowę i wdrożenie kompleksowej strategii Konsorcjum jak również za negocjacje umów globalnych z kluczowymi dostawcami tej branży.

Następnie związany z firmami LUG LIGHT FACTORY (Senior Business Development Manager - EU Distribution & Wholesale), NEONICA POLSKA Sp. z o.o. (Commercial Director), Ledholo (CSO).

Od roku 2010 doradca i konsultant firm z rynku B2B. Specjalizuje się w strategiach handlowych i marketingowych, doradztwie i wsparciu negocjacyjnym, rozwoju kompetencji sił sprzedaży. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Absolwent Politechniki Łódzkiej (Wydział Organizacji Zarządzania), Politechniki Warszawskiej - Executive MBA. Ukończył studia doktoranckie w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemśle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim i hiszpańskim.