AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W SPRZEDAŻY B2B I B2C. Szkolenie dla handlowców i managerów sprzedaży

06.03.2026 - Warszawa
19.06.2026 - Warszawa

O SZKOLENIU:

AI w sprzedaży staje się kluczowym elementem sukcesu w nowoczesnym biznesie. Nasze szkolenie "AI (Sztuczna Inteligencja) w sprzedaży B2B i B2C" zostało zaprojektowane, aby pomóc handlowcom i managerom sprzedaży maksymalnie wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji w codziennych procesach sprzedażowych.
Dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu zdobędziesz kompleksową wiedzę na temat zastosowań Sztucznej Inteligencji w sprzedaży, co pozwoli Ci zwiększyć efektywność, poprawić wyniki sprzedażowe oraz lepiej odpowiadać na potrzeby klientów.
Podczas szkolenia nauczysz się, jak korzystać z nowoczesnych narzędzi AI do automatyzacji codziennych zadań, zarządzania zespołem handlowym oraz identyfikacji i pozyskiwania potencjalnych klientów. Poznasz techniki zwiększania skuteczności rozmów sprzedażowych za pomocą AI, a także dowiesz się, jak wykorzystać AI do up-sellingu i cross-sellingu oraz analizy danych klientów w celu lepszego zrozumienia ich potrzeb.
Szkolenie obejmuje również praktyczne ćwiczenia z obsługi gotowych wtyczek AI w wersjach płatnych i darmowych, co pozwoli Ci na zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych scenariuszach biznesowych. Nauczysz się tworzyć profesjonalne prezentacje handlowe oraz generować treści z pomocą AI, co przyczyni się do zwiększenia Twojej pewności siebie w korzystaniu z tych nowoczesnych technologii.
Dołącz do grona liderów w sprzedaży, którzy już wykorzystują sztuczną inteligencję, aby osiągnąć wyższe wyniki i zyskać przewagę konkurencyjną na rynku. Nasze szkolenie dostarczy Ci niezbędnych narzędzi i umiejętności, które pozwolą Ci zrewolucjonizować Twoje podejście do sprzedaży i osiągnąć nowe poziomy sukcesu.

CELE SZKOLENIA:

Rola sztucznej inteligencji w sprzedaży staje się coraz bardziej znacząca. Celem naszego szkolenia jest zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy na temat zastosowań AI w procesach sprzedażowych B2B i B2C. Poprzez te szkolenie chcemy wyposażyć handlowców i managerów sprzedaży w umiejętności niezbędne do efektywnego wykorzystania nowoczesnych narzędzi i technologii AI w sprzedaży, co pozwoli im zwiększyć efektywność, poprawić wyniki sprzedażowe oraz lepiej odpowiadać na potrzeby klientów.
Celami szkolenia "AI (Sztuczna Inteligencja) w sprzedaży B2B i B2C" są:

Zapoznanie się z różnicą pomiędzy popularnymi narzędziami AI oraz zrozumienie szans i zagrożeń związanych z rozwojem AI w biznesie.
Zwiększenie pewności siebie w korzystaniu z AI, niezależnie od stopnia zaawansowania.
Nauka obsługi gotowych wtyczek AI w wersjach płatnych i darmowych, w tym ich zastosowanie w rozwiązywaniu wyzwań biznesowych.

Rozwój umiejętności zarządzania zespołem handlowym, w tym komunikacja, motywacja, monitorowanie wyników i delegowanie zadań.
Zastosowanie AI w sprzedaży i marketingu, w tym metody wyszukiwania klientów, zwiększanie skuteczności rozmów sprzedażowych, tworzenie treści do zastosowań sprzedażowych dostosowanych do wyzwań branż i stanowisk uczestników szkolenia (B2B i B2B).

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA W SPRZEDAŻY
Uczestnictwo w szkoleniu "AI (Sztuczna Inteligencja) w sprzedaży B2B i B2C" przynosi szereg korzyści, które bezpośrednio wpływają na efektywność i skuteczność działań sprzedażowych. Szkolenie jest zaprojektowane tak, aby handlowcy i managerowie sprzedaży mogli w pełni wykorzystać potencjał narzędzi AI w swojej codziennej pracy.
Dzięki zdobytej wiedzy i umiejętnościom uczestnicy będą mogli:

Zwiększyć efektywność pracy dzięki nauce korzystania z narzędzi i wtyczek AI do automatyzacji codziennych zadań oraz zarządzania zespołem handlowym.
Poznać techniki wyszukiwania potencjalnych klientów i zwiększania skuteczności rozmów sprzedażowych za pomocą AI.
Nauczyć się wykorzystywać AI do up-sellingu i cross-sellingu oraz analizy danych klientów w celu lepszego zrozumienia ich potrzeb.
Zdobyć umiejętności tworzenia profesjonalnych prezentacji handlowych, generowania treści z pomocą AI.
Zyskać pewność siebie w korzystaniu z AI oraz rozwiną umiejętności analityczne i integrację AI z codziennymi procesami biznesowymi.

DO KOGO KIERUJEMY SZKOLENIE AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W SPRZEDAŻY
Szkolenie "AI (Sztuczna Inteligencja) w sprzedaży B2B i B2C" jest dedykowane dla handlowców i managerów sprzedaży, którzy chcą poszerzyć swoje kompetencje w zakresie nowoczesnych technologii. Nasz program skierowany jest do osób, które pragną wykorzystać AI w sprzedaży, aby podnieść efektywność swoich działań, lepiej zrozumieć potrzeby klientów oraz zwiększyć wyniki sprzedażowe. Bez względu na poziom zaawansowania, uczestnicy zdobędą praktyczną wiedzę i umiejętności, które pomogą im w codziennej pracy.
3 wygodne formy realizacji szkolenia "AI (Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży"
Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu z zastosowań AI w sprzedaży:
1. Udział w szkoleniu otwartym
Rozwiązanie rekomendowane dla uczestników indywidualnych lub małych grup 2/3 osoby. Terminy, miejsca, cenę oraz dane do kontaktu wraz z formularzem zgłoszeniowym znajdziesz w prawej kolumnie strony.
2. Szkolenie zamknięte dla sales managerów i handlowców Twojej firmy
Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 - 12 osób. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstwa klienta. Kontakt do działu szkoleń zamkniętych również w prawej kolumnie.
3. Szkolenie "1 na 1"
Przeznaczone indywidualnie dla 1 osoby. Termin jest uzgadniany z klientem. Program szkolenia jest dostosowywany do

zgłoszonych potrzeb. Porozmawiaj z NAVIĄ - naszą asystentką AI aby uzyskać ofertę szkolenia "1na1 lub skontaktuj się z Biurem Obsługi Klienta.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. WPROWADZENIE DO NARZĘDZI AI

Definicja AI i różnice między popularnymi narzędziami: Chat GPT, Copilot i inne.
Omówienie szans i zagrożeń związanych z AI w biznesie.
Prezentacja głównych narzędzi i wtyczek AI dostępnych na rynku.
Zastosowanie AI w codziennych operacjach związanych z procesami sprzedażowymi w firmie uczestników.

2. OBSŁUGA GOTOWYCH WTYCZEK AI

Praktyczne szkolenie z obsługi płatnych i darmowych wtyczek AI dostosowane do poziomów zaawansowania uczestników.
Wybór odpowiednich wtyczek do rozwiązywania konkretnych wyzwań biznesowych w kontekście B2C i B2B.
Praca na case studies z branż uczestników.
Wyszukiwanie najnowszych narzędzi AI, które mogą rozwiązywać wyzwania w różnych obszarach sprzedaży.

3. POZYSKIWANIE NOWYCH KLIENTÓW PRZY POMOCY AI

Metody wyszukiwania klientów: Wykorzystanie AI do identyfikacji potencjalnych klientów w B2C i B2B.
Zwiększanie skuteczności rozmowy sprzedażowej: Użycie narzędzi AI do analizowania i poprawiania technik sprzedażowych.
AI w służbie prospectingu: Przygotowanie do rozmów z klientami B2C i B2B, zbieranie danych o firmie, branży i decydentach.
Zadawanie pytań o konkurencję, poprzednie doświadczenia, potrzeby klienta poza ceną oraz kryteria wyboru dostawcy.
Praca na case studies związanych z prospectingiem.

4. ROZWÓJ PORTFELA OBECNYCH KLIENTÓW

Testowanie nowych metod zamykania sprzedaży w kontekście aktualnych działań sprzedażowych.
Praca na procesie sprzedażowym i realnych przykładach wybranych przez grupę.
Ćwiczenia praktyczne, scenki sprzedażowe i case studies w kontekście aktualnych klientów.
Ustalanie, jak zmodyfikować i ulepszyć procesy na podstawie maksymalnej wartości dla klienta.

5. TWORZENIE PLANU DZIAŁANIA

Przygotowanie planu działania do zastosowania nowych technik w codziennych operacjach sprzedażowych.
Sesja Q&A, rozwianie wątpliwości.
Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia.

Szkolenie "AI (Sztuczna Inteligencja) w sprzedaży B2B i B2C. Szkolenie dla handlowców i managerów sprzedaży" prowadzi:

TRENER:

Mauricio Vargas Tapias

Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 25-letnim doświadczeniem. Znawca problematyki zarządzania strategicznego, operacyjnego firmami na rynku B2B, zarządzania sprzedażą B2B. 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 sieciami 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 Handlowy Europejskiego Konsorcjum Krajowych Grup Dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej 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 Przemyśle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim i hiszpańskim.