

AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W FIRMIE HANDLOWEJ

O SZKOLENIU:

Szkolenie AI w Firmie Handlowej pokazuje, jak w praktyce wykorzystywać narzędzia AI do wspierania sprzedaży, marketingu, obsługi klienta, analizy danych i codziennej pracy zespołów handlowych.

Sztuczna inteligencja przestaje być technologiczną ciekawostką - staje się realnym narzędziem przewagi konkurencyjnej w firmach handlowych.

Program został zaprojektowany z myślą o osobach nietechnicznych, które chcą:

lepiej sprzedawać i obsługiwać klientów,
szybciej przygotowywać oferty, analizy i komunikację,
podejmować decyzje w oparciu o dane,
świadomie korzystać z AI w sposób bezpieczny i zgodny z zasadami firmy.

Szkolenie ma charakter praktyczny, oparty na realnych scenariuszach pracy w firmie handlowej, z naciskiem na zastosowanie, a nie teorię.

Szkolenie AI w Firmie Handlowej - grupa docelowa

Szkolenie jest przeznaczone dla:

handlowców i key account managerów,
menedżerów sprzedaży i zespołów handlowych,
działów marketingu i e-commerce,
obsługi klienta i customer success,
analityków sprzedaży, planistów, osób pracujących z danymi,
właścicieli firm handlowych i dyrektorów operacyjnych.

Nie jest wymagana wiedza techniczna ani doświadczenie z AI.

CELE SZKOLENIA:

Cele główne szkolenia AI w Firmie Handlowej

Po szkoleniu uczestnicy:

rozumieją, czym AI jest, a czym nie jest w kontekście firmy handlowej,
potrafią praktycznie wykorzystać narzędzia AI w sprzedaży, marketingu i operacjach,
wiedzą, jak zwiększyć efektywność pracy dzięki AI,
potrafią ocenić, gdzie AI realnie wspiera biznes, a gdzie jest ryzykiem.

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



Cele szczegółowe

Uczestnik po szkoleniu “AI (Sztuczna Inteligencja w Firmie Handlowej”:

wykorzystuje AI do przygotowania ofert, argumentacji i komunikacji z klientem,
wspiera proces prospectingu i pracy z leadami,
korzysta z AI do analizy danych sprzedażowych i rynkowych,
rozumie podstawy bezpieczeństwa, etyki i ograniczeń AI,
potrafi dobrać poziom wykorzystania AI do swojej roli i odpowiedzialności.

 Metoda prowadzenia szkolenia

Szkolenie prowadzone jest w formule praktycznego warsztatu, z naciskiem na realne sytuacje z pracy firmy handlowej.

Metody:

krótkie, uporządkowane wprowadzenia (bez teorii „dla teorii”),
praca na przykładach rozmów, zgłoszeń i case’ów,
ćwiczenia „człowiek + AI” – jak współpracować z narzędziem,
dyskusje moderowane z perspektywy roli i odpowiedzialności,
checklisty i rekomendacje gotowe do zastosowania po szkoleniu.

Dostosowanie do poziomu i grupy (szkolenie zamknięte)

Poziom bazowy: Podstawy+

dla osób rozpoczynających pracę z AI,
skupienie na gotowych narzędziach i scenariuszach,
nacisk na szybkie efekty w codziennej pracy.

Poziom rozszerzony: Średniozaawansowany i Zaawansowany

pogłębiona praca na przypadkach biznesowych,
bardziej zaawansowane scenariusze (analiza danych, personalizacja, automatyzacja),
samodzielne projektowanie zastosowań AI w firmie.

Poziom szkolenia jest dynamicznie dostosowywany do grupy – bez przeciążania teorią.

Program jest elastyczny i dostosowywany do:

branży (B2B / B2C / e-commerce),
poziomu uczestników,
ról w organizacji,
stopnia dojrzałości firmy w obszarze danych i technologii.

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



Forma realizacji

Szkolenie otwarte – uniwersalny program, wymiana doświadczeń między uczestnikami.

Szkolenie zamknięte – dostosowanie do branży, oferty i procesu sprzedaży klienta.

1:1 / szkolenie indywidualne – praca na realnych przypadkach uczestnika, indywidualne tempo.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. AI w firmie handlowej - kontekst biznesowy

czym jest AI i jak działa w uproszczeniu,
gdzie AI już dziś realnie wspiera handel,
fakty i mity dotyczące AI w sprzedaży,
AI jako wsparcie, nie zastępstwo pracownika.

2. AI w sprzedaży i pracy handlowca

przygotowanie ofert i argumentacji sprzedażowej,
personalizacja komunikacji z klientem,
wsparcie w prospectingu i kwalifikacji leadów,
przygotowanie do rozmów handlowych,
analiza potrzeb klienta z wykorzystaniem AI.

3. AI w marketingu i komunikacji

tworzenie treści marketingowych i sprzedażowych,
wsparcie kampanii i komunikacji wielokanałowej,
analiza rynku i konkurencji,
dopasowanie komunikatów do segmentów klientów.

4. AI w analizie danych handlowych

praca z danymi sprzedażowymi,
interpretacja wyników i trendów,
prognozowanie i wsparcie decyzji,
wykorzystanie AI bez zaawansowanej wiedzy analitycznej.

5. AI w obsłudze klienta i procesach operacyjnych

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



wsparcie pracy zespołów obsługi klienta,
standaryzacja odpowiedzi i procedur,
skracanie czasu reakcji,
poprawa jakości obsługi bez utraty relacji.

6. Bezpieczeństwo, etyka i dobre praktyki

czego nie przekazywać narzędziom AI,
ochrona danych i informacji handlowych,
odpowiedzialne korzystanie z AI,
zasady wdrażania AI w firmie handlowej.

7. Część rozszerzona - poziom średniozaawansowany (opcjonalnie)

projektowanie własnych scenariuszy użycia AI,
automatyzacja powtarzalnych zadań,
integracja AI z procesami sprzedażowymi,
plan dalszego rozwoju kompetencji AI w zespole.

TRENER: