

kod szkolenia: HR-PS-TS / AIWS_DL_PL

AI w procesie sprzedaży

Sztuczna inteligencja zmienia oblicze sprzedaży. Czy jesteś gotowy, aby dołączyć do rewolucji? Nasze szkolenie pokaże Ci, jak wykorzystać AI do optymalizacji procesów sprzedażowych, zwiększenia efektywności i osiągnięcia lepszych wyników. Dowiesz się, jak automatyzować zadania, personalizować oferty i budować trwałe relacje z klientami.



Odbiorcy szkolenia

Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność w sprzedaży
- Dla osób chcących poznać najnowsze trendy w dziedzinie sztucznej inteligencji
- Dla tych, którzy chcą zdobyć przewagę konkurencyjną



Korzyści

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Zna sposoby jak generatywna sztuczna inteligencja może wspierać dział sprzedaży
- Potrafi zautomatyzować pewne procesy w działaniach sprzedażowych
- Wie jak wspierać obsługę klienta za pomocą asystentów AI
- Umie korzystać z narzędzi GenAI w codziennej pracy
- Zna dobre praktyki i zasady bezpieczeństwa pracy z AI



Program szkolenia

1. Zrozumienie korzyści AI w sprzedaży

Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób generatywna sztuczna inteligencja (GenAI) może wspierać pracę

w działach sprzedaży i obsługi klienta, np. w przygotowywaniu dokumentów, analizie dużych zbiorów danych czy szybszej komunikacji z klientem.

2. Poznanie narzędzi AI i zasad pracy z promptami

Uczestnicy zobaczą, jak korzystać z narzędzi GenAI (m.in. ChatGPT) do tworzenia tekstów, raportów, analiz oraz komunikacji mailowej. Nauczą się też tworzyć efektywne prompty, aby unikać tzw. „halucynacji” i uzyskiwać rzetelne, praktyczne rezultaty.

3. Praktyczne wdrożenia AI w procesach sprzedaży

Podczas warsztatów uczestnicy prześledzą gotowe case studies, m.in. jak zautomatyzować tworzenie i archiwizację dokumentów czy jak wspierać obsługę klienta za pomocą asystentów AI.

4. Proste automatyzacje bez konieczności programowania

Uczestnicy dowiedzą się, jak za pomocą prostych, „bezprogramistycznych” rozwiązań (np. Make, Airtable) tworzyć automatyzacje usprawniające codzienne procesy sprzedaży (m.in. tworzenie szablonów ofert, weryfikacja danych, generowanie raportów, obsługa e-maili)

5. Rozwój kompetencji przyszłości i efektywność kosztowa

Uczestnicy zrozumieją, jakie korzyści finansowe i czasowe może przynieść wdrożenie GenAI oraz jak wybrać opłacalne i dopasowane do potrzeb organizacji narzędzia. Pozną też dobre praktyki i zasady bezpieczeństwa przy pracy z AI, by utrzymać wysokie standardy obsługi klienta i poufność danych.



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Szkolenie wymaga podstawowej wiedzy z zakresu procesu sprzedaży i obsługi klienta.



Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Język

język szkolenia: polski

język materiałów: polski