HARMONOGRAM SZKOLENIA
„AI w sprzedaży i rozwoju biznesu”

08:30–09:00 - Rejestracja uczestników i powitalna kawa

09:00–10:15 - Wprowadzenie do AI w sprzedaży i rozwoju biznesu

Cel modułu

Przedstawienie wpływu sztucznej inteligencji na współczesny biznes oraz pokazanie, jak odpowiedzialnie wykorzystywać AI do zwiększania efektywności organizacji.

Zakres

- Jak AI zmienia sprzedaż, marketing i rozwój biznesu.
- Najważniejsze trendy rozwoju sztucznej inteligencji.
- AI jako wsparcie pracownika, a nie jego zastępstwo.
- Najciekawsze przykłady wdrożeń AI w firmach.
- Obszary, w których AI przynosi największy zwrot z inwestycji.
- Studium przypadków wykorzystania AI w biznesie.
- **Framework CH.AI.NGE™ – odpowiedzialna współpraca człowieka i sztucznej inteligencji.**
- Jak zachować sprawczość, odpowiedzialność i krytyczne myślenie podczas pracy z AI.

10:15–10:30 - Demonstracja praktyczna

Pokaz wykorzystania narzędzi AI w codziennej pracy.

Na żywo:

- ChatGPT
- Microsoft Copilot
- NotebookLM

Przykłady:

- analiza potrzeb klienta,
- przygotowanie oferty handlowej,
- tworzenie odpowiedzi na wiadomości e-mail,
- podsumowanie spotkań.

10:30–10:45 - Przerwa kawowa

10:45–12:30 - AI w sprzedaży i obsłudze klienta

Zakres

AI na każdym etapie procesu sprzedaży

- identyfikacja potencjalnych klientów,
- analiza potrzeb klientów,
- przygotowywanie ofert handlowych,
- personalizacja komunikacji,
- automatyzacja follow-upów,
- wsparcie pracy handlowców.

AI w obsłudze klienta

- chatboty,
- voiceboty,
- automatyzacja odpowiedzi,
- personalizacja komunikacji,
- zwiększanie jakości obsługi klienta.

AI Sales Intelligence

- analiza konkurencji,
- analiza rynku,
- analiza klientów,
- identyfikacja nowych szans sprzedażowych.

Demonstracja praktyczna

- tworzenie oferty handlowej,
- analiza dokumentów PDF,
- analiza strony internetowej firmy,
- przygotowanie komunikacji sprzedażowej.

12:30–13:00 - Przerwa obiadowa

13:00–14:30 - AI w marketingu i budowaniu przewagi konkurencyjnej

Zakres

- tworzenie treści marketingowych,
- wykorzystanie AI w mediach społecznościowych,

- LinkedIn wspierany przez AI,
- AI w kampaniach reklamowych,
- personalizacja komunikacji marketingowej,
- tworzenie prezentacji oraz materiałów sprzedażowych,
- wykorzystanie AI do budowania przewagi konkurencyjnej.

Demonstracja praktyczna

Praca z narzędziami:

- ChatGPT,
- Microsoft Copilot,
- Google AI Studio

Przykłady:

- tworzenie kampanii marketingowej,
- przygotowanie posta do LinkedIn,
- tworzenie prezentacji sprzedażowej.

14:30–14:45 - Przerwa kawowa

14:45–15:45 - Skuteczna komunikacja z AI (Prompt Engineering)

Zakres

- Jak skutecznie współpracować z AI.
- Najczęstsze błędy podczas korzystania z AI.
- Zasady tworzenia skutecznych promptów.
- Frameworki pracy z AI.
- Gotowe scenariusze wykorzystania AI dla:
    - sprzedaży,
    - marketingu,
    - menedżerów,
    - właścicieli firm.

Demonstracja praktyczna

Praca z:

- ChatGPT,
- Claude,
- Gemini.

15:45–16:20 - Bezpieczeństwo, AI Act i odpowiedzialne wykorzystanie AI

Zakres

- ograniczenia generatywnej sztucznej inteligencji,
- bezpieczeństwo danych i poufność informacji,
- najczęstsze ryzyka związane z wykorzystaniem AI,
- podstawowe obowiązki organizacji wynikające z AI Act,
- dobre praktyki wdrażania AI w przedsiębiorstwach,
- **Framework CH.AI.NGE™ jako model odpowiedzialnej współpracy człowieka i AI,**
- rola człowieka w podejmowaniu decyzji wspieranych przez AI.

16:20–16:45 - Podsumowanie szkolenia i sesja pytań

Zakres

- najważniejsze wnioski,
- rekomendacje dotyczące wdrażania AI w organizacji,
- od czego rozpocząć transformację AI w firmie,
- najczęściej popełniane błędy,
- sesja pytań i odpowiedzi.