

— SZKOLENIE AI DLA FIRM

AI w dziale eksportu

ChatGPT lub Claude w sprzedaży międzynarodowej

Wykorzystaj AI w researchu klientów i rynków, ofertowaniu, korespondencji, follow-upach oraz pracy z dokumentami.

DLA ZESPOŁÓW EKSPORTOWYCH

Szkolenie pokazuje, jak ChatGPT lub Claude mogą wspierać codzienną pracę zespołu eksportowego — od pierwszego researchu potencjalnego klienta, przez analizę zapytania i przygotowanie oferty, po komunikację, spotkania, follow-up oraz pracę z dokumentami.

Program opieram na realnych zadaniach sprzedaży międzynarodowej oraz ponad 8 latach własnego doświadczenia w eksporcie B2B.

— DLA KOGO

Dla kogo?

Dla zespołów, które:

- ✓ prowadzą sprzedaż na rynkach zagranicznych,
- ✓ szukają nowych klientów, partnerów lub dystrybutorów,
- ✓ przygotowują oferty i prowadzą korespondencję międzynarodową,
- ✓ pracują z zapytaniami, dokumentami i informacjami od klientów,
- ✓ chcą uporządkować i przyspieszyć powtarzalne zadania z pomocą AI.

Dla zespołów eksportu, handlowców międzynarodowych, export customer service i managerów eksportu.

Format

Forma	online / stacjonarnie
Czas	6 godzin
Grupa	do 12 osób
Poziom	podstawowy / średniozaawansowany
Narzędzie	ChatGPT lub Claude

Bez wymagań wstępnych: podstawowe zasady skutecznej i bezpiecznej pracy z AI omawiamy na początku szkolenia.

— EFEKTY

Po szkoleniu uczestnik potrafi

Prowadzić lepszy research

Wykorzystuje AI do researchu klientów, partnerów, konkurencji i rynków oraz potrafi oddzielać fakty od wniosków modelu.

Analizować zapytania klientów

Wyciąga kluczowe wymagania, identyfikuje braki i przygotowuje pytania doprecyzowujące.

Przygotowywać oferty i korespondencję

Tworzy i redaguje komunikację handlową dopasowaną do sytuacji i odbiorcy.

Prowadzić skuteczny follow-up

Dobiera komunikację do etapu procesu sprzedażowego i kolejnych kontaktów z klientem.

Pracować z dokumentami i informacją

Podsumowuje, porównuje i porządkuje dokumenty oraz informacje handlowe.

Budować własny warsztat AI

Tworzy prompty, checklisty i schematy pracy dla powtarzalnych zadań eksportowych.



— PROGRAM

Program szkolenia

01 AI w pracy eksportowca

Możliwości i ograniczenia AI • bezpieczeństwo danych • halucynacje i weryfikacja informacji • skuteczne instrukcje • odpowiedzialność człowieka za rezultat.

02 Research klientów, rynków i konkurencji

Profil potencjalnego klienta lub partnera • analiza rynku i konkurencji • przygotowanie do pierwszego kontaktu • praca z aktualnymi źródłami • fakty vs wnioski AI.

03 Zapytania, oferty i korespondencja

Analiza zapytania • identyfikacja brakujących informacji • pytania doprecyzowujące • przygotowanie i personalizacja oferty • komunikacja handlowa • komunikacja wielojęzyczna.

04 Follow-up i przygotowanie do spotkań

Follow-up po ofercie • komunikacja po braku odpowiedzi • przygotowanie pytań i argumentów • potencjalne obiekcje • podsumowanie spotkania • next steps.

05 Analiza dokumentów i informacji

Podsumowania • wyszukiwanie wymagań • porównywanie dokumentów • identyfikowanie zmian i rozbieżności • checklisty • porządkowanie informacji.

06 Własny warsztat AI w eksporcie

Biblioteka promptów • szablony powtarzalnych zadań • projekty w ChatGPT lub Claude • stałe instrukcje • checklisty • identyfikowanie procesów do dalszego usprawnienia.

Zakres przykładów i ćwiczeń dobieram do branży, rynków oraz codziennych zadań zespołu.

— FORMA PRACY

Jak pracujemy?



Uczestnicy pracują na sytuacjach zbliżonych do rzeczywistej pracy działu eksportu: researchu klientów, zapytaniach, ofertach, korespondencji, follow-upach i dokumentach. Celem nie jest nauczenie się kilku „promptów dla eksportu”, ale wypracowanie sposobu używania AI w całym procesie pracy z klientem zagranicznym.

— ĆWICZENIA

Przykładowe ćwiczenia

- | | |
|---|--|
| 01 Research potencjalnego partnera — przygotowanie profilu firmy przed pierwszym kontaktem. | 02 Analiza zapytania — wymagania, braki i pytania do klienta. |
| 03 Oferta i odpowiedź — przygotowanie komunikacji dopasowanej do sytuacji. | 04 Follow-up — warianty wiadomości zależnie od etapu sprzedaży. |
| 05 Przygotowanie do spotkania — agenda, pytania i potencjalne obiekcje. | 06 Analiza dokumentów — porównanie wersji i wskazanie różnic wymagających uwagi. |



— ZAKRES

Firma otrzymuje

- ✓ praktyczne szkolenie 6 h,
- ✓ krótką rozmowę przygotowawczą,
- ✓ przykłady i ćwiczenia dopasowane do branży i zespołu,
- ✓ materiały szkoleniowe,
- ✓ zestaw przykładowych promptów dla eksportu,
- ✓ przykładowe schematy researchu, oferty i follow-upu,
- ✓ 30 dni wsparcia mailowego po szkoleniu.

— CENA

od 6 000 zł netto

/ grupa

Ostateczna cena zależy od liczby uczestników, formy szkolenia, lokalizacji oraz zakresu dopasowania programu.

— PROWADZĄCA



Magdalena Walczak

Trenerka AI i założycielka Akademii Future Skills. Przez ponad 8 lat pracowałam w sprzedaży międzynarodowej B2B, współpracując z klientami i partnerami na wielu rynkach europejskich. Zajmowałam się m.in. ofertami, korespondencją, dokumentacją, follow-upami, obsługą partnerów oraz koordynacją codziennego procesu eksportowego.

Ukończyłam studia podyplomowe „Sztuczna inteligencja w biznesie” w Collegium Da Vinci, a obecnie rozwijam kompetencje na studiach podyplomowych „Analityk biznesu”.

**Porozmawiajmy o szkoleniu dla
Twojego zespołu**

akademiafutureskills.pl

E-MAIL
kontakt@akademiafutureskills.pl

TELEFON
+48 570 332 626