

— SZKOLENIE AI DLA FIRM

AI w marketingu i sprzedaży

ChatGPT lub Claude w pozyskiwaniu klientów, komunikacji i procesie sprzedażowym

Wykorzystaj AI do lepszego poznania klienta, tworzenia komunikacji i treści, researchu i kwalifikacji leadów, przygotowania rozmów, ofert, follow-upów oraz analizy procesu sprzedaży.

DLA ZESPOŁÓW MARKETINGU I SPRZEDAŻY

Szkolenie pokazuje, jak ChatGPT lub Claude mogą wspierać kolejne etapy pracy z klientem — od zrozumienia odbiorcy i stworzenia propozycji wartości, przez działania marketingowe i pozyskiwanie leadów, po rozmowę sprzedażową, ofertę, follow-up oraz analizę danych w CRM.

Pracujemy na zadaniach, które rzeczywiście pojawiają się w marketingu i sprzedaży. AI wspiera przygotowanie informacji, materiałów i analiz, ale nie zastępuje decyzji, relacji ani odpowiedzialności człowieka.

— DLA KOGO

Dla kogo?

Dla zespołów, które na co dzień:

- ✓ przygotowują komunikację marketingową i materiały dla klientów,
- ✓ prowadzą research rynku, konkurencji i potencjalnych klientów,
- ✓ pozyskują i kwalifikują leady,
- ✓ prowadzą rozmowy handlowe i przygotowują oferty,
- ✓ odpowiadają za follow-up i rozwój relacji z klientem,
- ✓ pracują z CRM, pipeline'em i danymi sprzedażowymi.

Dla specjalistów marketingu i sprzedaży, handlowców, osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu i obsługę klienta oraz managerów marketingu i sprzedaży.

Format

Forma	online / stacjonarnie
Czas	7 godzin
Grupa	do 12 osób
Poziom	podstawowy / średniozaawansowany
Narzędzie	ChatGPT lub Claude

Zakres przykładów i akcenty szkolenia dopasowujemy do charakteru zespołu oraz procesu marketingowego i sprzedażowego firmy.

— EFEKTY

Po szkoleniu uczestnik potrafi

Lepiej rozumieć klienta

Wykorzystuje AI do pracy nad buyer personą, potrzebami odbiorców i propozycją wartości.

Tworzy trafniejszą komunikację

Dopasowuje treści i komunikaty do segmentu, kanału oraz etapu ścieżki klienta.

Sprawniej pracować z leadami

Wykorzystuje AI do researchu, wzbogacania informacji i kwalifikowania potencjalnych klientów.

Lepiej przygotowywać rozmowy i oferty

Tworzy pytania badające potrzeby, porządkuje informacje i przygotowuje komunikację dopasowaną do sytuacji klienta.

Prowadzić skuteczniejszy follow-up

Dobiera kolejne działania do etapu procesu sprzedażowego i historii kontaktu.

Wykorzystywać dane w sprzedaży

Analizuje informacje z CRM i pipeline'u, przygotowuje podsumowania i identyfikuje obszary wymagające uwagi.

**— PROGRAM**

Program szkolenia

01 Klient, rynek i propozycja wartości

Research klientów, segmentów i konkurencji • buyer persona oparta na danych • potrzeby i problemy klienta • kryteria wyboru • propozycja wartości • przewagi konkurencyjne • język korzyści • komunikaty dopasowane do różnych segmentów.

AI pomaga porządkować dane i formułować hipotezy — nie zastępuje wiedzy o realnym kliencie.

02 Treści i komunikacja marketingowa z AI

Planowanie komunikacji • pomysły na treści wynikające z celów biznesowych • tworzenie treści dla różnych kanałów • przekształcanie jednego materiału w kilka formatów • dopasowanie tonu i języka marki • briefy marketingowe • analiza i poprawianie istniejących treści.

03 Materiały marketingowe, grafika i analiza działań

Tworzenie briefów do grafik • skuteczne promptowanie narzędzi graficznych • przygotowanie materiałów wizualnych z pomocą AI • spójność komunikacji • research konkurencji • analiza komunikacji marek • analiza wyników i wyciąganie wniosków do dalszych działań.

04 Leady, research i kwalifikacja

Wzbogacanie danych o leadach • research firmy i osoby przed kontaktem • przygotowanie krótkiego profilu klienta • identyfikowanie potencjalnych potrzeb • kwalifikacja leada według ustalonych kryteriów • przygotowanie do pierwszego kontaktu.

AI wspiera ocenę i porządkuje informacje — decyzja sprzedażowa pozostaje po stronie handlowca.

05 Rozmowa, oferta, negocjacje i follow-up

Przygotowanie do rozmowy • pytania odkrywające problemy biznesowe • argumenty i możliwe obiekcje • notatki i podsumowania spotkań • tworzenie draftu oferty na podstawie ustaleń • przygotowanie do negocjacji • follow-up po spotkaniu i ofercie • komunikacja po sprzedaży.

06 AI w CRM, pipeline i zarządzaniu sprzedażą

Porządkowanie informacji o klientach • podsumowania rozmów i kolejne kroki • standaryzacja danych w CRM • analiza pipeline'u • identyfikowanie szans wymagających uwagi • analiza powodów wygranych i przegranych • podsumowania dla managera • wykorzystanie AI w raportowaniu i pracy zespołu.

— FORMA PRACY

Jak pracujemy?



Pracujemy na kolejnych etapach procesu klienta — od jego poznania i przygotowania komunikacji, przez research, sprzedaż i ofertowanie, po follow-up oraz analizę danych sprzedażowych.

Rdzeń programu pozostaje stały, natomiast zakres przykładów i czas poświęcony poszczególnym obszarom dopasowujemy do potrzeb zespołu.



ZAKRES

Firma otrzymuje

- ✓ 7 godzin praktycznego szkolenia,
- ✓ rozmowę przygotowawczą,
- ✓ przykłady dopasowane do modelu sprzedaży i marketingu firmy,
- ✓ materiały szkoleniowe,
- ✓ przykładowe prompty do marketingu i sprzedaży,
- ✓ schemat pracy nad buyer personą i propozycją wartości,
- ✓ schemat researchu i kwalifikacji leada,
- ✓ schemat przygotowania rozmowy, oferty i follow-upu,
- ✓ 30 dni wsparcia mailowego po szkoleniu.

CENA

od 6 000 zł netto
/ grupa

Cena dotyczy 7-godzinnego szkolenia dla grupy do 12 osób. Ostateczna cena zależy od liczby uczestników, formy szkolenia, lokalizacji oraz zakresu dopasowania programu.

PROWADZĄCA



Magdalena Walczak

Trenerka AI i założycielka Akademii Future Skills. Mam ponad 20 lat doświadczenia biznesowego, w tym ponad 8 lat w międzynarodowej sprzedaży B2B oraz doświadczenie w marketingu, komunikacji z klientami i usprawnianiu procesów.

W pracy szkoleniowej łączę doświadczenie biznesowe z praktycznym wykorzystaniem AI — od researchu, komunikacji i tworzenia treści po sprzedaż, analizę informacji i pracę z procesem klienta.

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**

akademiaskills.pl

E-MAIL
kontakt@akademiaskills.pl

TELEFON
+48 570 332 626