

Program szkolenia

AI w sprzedaży

<https://bloomwise.pl/consulting/training/ai-w-sprzedazy>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. AI w sprzedaży – trendy i potencjał

- 1.1 Krajobraz narzędzi 2026: generative AI, predictive analytics, agentic AI
- 1.2 Statystyki adopcji
- 1.3 Główne modele i ekosystemy (Azure OpenAI, Vertex AI, AWS Bedrock)
- 1.4 Mapowanie korzyści na lejek sprzedażowy i KPI

Moduł 2. Automatyzacja procesu sprzedaży

- 2.1 Lead research i scoring z wykorzystaniem modeli predykcyjnych
- 2.2 Aktualizowanie CRM, podsumowania rozmów i generowanie kolejnych kroków w HubSpot i Einstein GPT
- 2.3 Prognozowanie popytu i szans sprzedażowych (use-case library Salesforce)
- 2.4 Warsztat: budowa własnego workflow w narzędziu AI-native

Moduł 3. Personalizacja i generatywne treści

- 3.1 Tworzenie hiper-spersonalizowanych e-maili, ofert i skryptów rozmów
- 3.2 Chatboty sprzedażowe i asystenci demo on-demand
- 3.3 A/B testy treści generowanych przez modele językowe
- 3.4 Ćwiczenie: prompt-engineering dla skutecznego cold maila

Moduł 4. Wdrożenie, bezpieczeństwo i mierzenie efektów

4.1 Ramy wdrożenia i zarządzanie zmianą

4.2 Ryzyka: halucynacje modeli, stronniczość, RODO – polityki „human in the loop”

4.3 Kalkulacja ROI i business case na bazie danych własnych