Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Plan szkolenia „Cyfrowa transformacja procesu sprzedaży: Sztuczna Inteligencja w świecie Sprzedaży 4.0” w ramach projektu „Akademia kompetencji przyszłości”

EDYCJA 1

TERMIN	
Data: 14.12.2026 r. **poniedziałek**	**Godz. 09:00-10:30** Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej transformacji w sprzedaży *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 10:45-12:15** Moduł 2: Narzędzia i technologie Sprzedaży 4.0 *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 12:45-14:15** Moduł 3: Sztuczna Inteligencja w procesie sprzedaży *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 14:30-16:00** Moduł 4: Praktyczne warsztaty z zakresu wykorzystania narzędzi cyfrowych *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h

Data: 15.12.2026 r. **wtorek**	**Godz. 09:00-10:30** Moduł 5: Etyczne aspekty cyfrowej sprzedaży *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 10:45-12:15** Moduł 6: Integracja tradycyjnej i cyfrowej sprzedaży *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 12:45-14:15** Moduł 7: Case Studies i analiza przypadków *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h **Godz. 14:30-15:30** Moduł 8: Warsztaty Sprzedaży 4.0 *Formuła: online* Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 1,5h **Godz.15:30-16:00** Egzamin/test końcowy (formuła: online) Imię i nazwisko egzaminatora: Monika Bienies (liczba godzin: 0,5)