

**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                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Data: 19.09.2026 r.<br/>sobota</b> | <p><b>Godz. 09:00-10:30</b><br/>Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej transformacji w sprzedaży<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 10:45-12:15</b><br/>Moduł 2: Narzędzia i technologie Sprzedaży 4.0<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 12:45-14:15</b><br/>Moduł 3: Sztuczna Inteligencja w procesie sprzedaży<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 14:30-16:00</b><br/>Moduł 4: Praktyczne warsztaty z zakresu wykorzystania narzędzi cyfrowych<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> |

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Data: 20.09.2026 r.<br/>niedziela</b></p> | <p><b>Godz. 09:00-10:30</b><br/>Moduł 5: Etyczne aspekty cyfrowej sprzedaży<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 10:45-12:15</b><br/>Moduł 6: Integracja tradycyjnej i cyfrowej sprzedaży<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 12:45-14:15</b><br/>Moduł 7: Case Studies i analiza przypadków<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h</p> <p><b>Godz. 14:30-15:30</b><br/>Moduł 8: Warsztaty Sprzedaży 4.0<br/><i>Formuła: online</i></p> <p>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 1,5h</p> <p><b>Godz.15:30-16:00</b><br/>Egzamin/test końcowy (formuła: online)</p> <p>Imię i nazwisko egzaminatora: Monika Bienies (liczba godzin: 0,5)</p> |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|