

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: 12.10.2026 r. poniedziałek	Godz. 09:00-10:30 Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej transformacji w sprzedaży <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 10:45-12:15 Moduł 2: Narzędzia i technologie Sprzedaży 4.0 <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 12:45-14:15 Moduł 3: Sztuczna Inteligencja w procesie sprzedaży <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 14:30-16:00 Moduł 4: Praktyczne warsztaty z zakresu wykorzystania narzędzi cyfrowych <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h

Data: 13.10.2026 r. wtorek	Godz. 09:00-10:30 Moduł 5: Etyczne aspekty cyfrowej sprzedaży <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 10:45-12:15 Moduł 6: Integracja tradycyjnej i cyfrowej sprzedaży <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 12:45-14:15 Moduł 7: Case Studies i analiza przypadków <i>Formuła: online</i> Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h Godz. 14:30-15:30 Moduł 8: Warsztaty Sprzedaży 4.0 <i>Formuła: online</i> 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)
---	---