# 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: 23.11.2026 r.**<br>**poniedziałek** | **Godz. 09:00-10:30**<br>Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej transformacji w sprzedaży<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 10:45-12:15**<br>Moduł 2: Narzędzia i technologie Sprzedaży 4.0<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 12:45-14:15**<br>Moduł 3: Sztuczna Inteligencja w procesie sprzedaży<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 14:30-16:00**<br>Moduł 4: Praktyczne warsztaty z zakresu wykorzystania narzędzi cyfrowych<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h |

| | |
|---|---|
| **Data: 24.11.2026 r.**<br>**wtorek** | **Godz. 09:00-10:30**<br>Moduł 5: Etyczne aspekty cyfrowej sprzedaży<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 10:45-12:15**<br>Moduł 6: Integracja tradycyjnej i cyfrowej sprzedaży<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 12:45-14:15**<br>Moduł 7: Case Studies i analiza przypadków<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 2h<br><br>**Godz. 14:30-15:30**<br>Moduł 8: Warsztaty Sprzedaży 4.0<br>*Formuła: online*<br><br>Imię i nazwisko prowadzącego Katarzyna Kaganiec 1,5h<br><br>**Godz.15:30-16:00**<br>Egzamin/test końcowy (formuła: online)<br><br>Imię i nazwisko egzaminatora: Monika Bienies (liczba godzin: 0,5) |