



BDO SOLUTIONS  
Sp. z o.o.



## Sztuczna inteligencja w pracy biurowej dla sprzedawców. Usługa zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2025/03/24/8353/2645059

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 07.05.2025 do 07.05.2025

725,70 PLN brutto

590,00 PLN netto

145,14 PLN brutto/h

118,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Finanse i bankowość / Rachunkowość/księgowość
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie jest kierowane do księgowych, analityków finansowych, audytorów oraz innych profesjonalistów z branży finansowej, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność i produktywność poprzez zastosowanie sztucznej inteligencji w codziennej pracy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	5
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z zagadnieniami sztucznej inteligencji (AI) oraz praktycznymi narzędziami, które wspierają automatyzację.

Uczestnicy dowiedzą się, czym jest AI, jak działa oraz jakie zastosowania w pracy sprzedawcy.

Szkolenie pozwala na wiedzę i możliwość wykorzystania narzędzia AI w praktyce, z uwzględnieniem zasad bezpieczeństwa, etyki oraz zastosowania.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W efekcie odbytego szkolenia uczestnik zna kluczowe narzędzia AI, które pomagają analizować potrzeby klientów, tworzyć angażujące treści sprzedażowe i oszczędzać czas na rutynowych zadaniach.</p> <p>Uczestnik wie jak skutecznie wykorzystać ChatGPT i inne duże modele językowe do obsługi klienta, szybszego wyszukiwania informacji, personalizacji ofert oraz tworzenia efektywnych reklam, co przekłada się na lepsze wyniki sprzedażowe.</p>	<p>czynny udział w szkoleniu</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

### 1. Rozwój sztucznej inteligencji w Polsce i na świecie

- Omówienie najważniejszych pojęć związanych ze sztuczną inteligencją i uczeniem maszynowym

- Jakie trendy sprzyjają błyskawicznemu rozwojowi sztucznej inteligencji i co sprawiło, że w ostatnim czasie sztuczna inteligencja stała się ogólnosiątkowym fenomenem? Rola danych i mocy obliczeniowej w rozwoju sztucznej inteligencji. Czym jest konwergencja technologii i jak wpływa na rozwój AI?

- Jak wygląda rozwój sztucznej inteligencji na świecie?
- Jak przebiega rozwój sztucznej inteligencji i technologii pokrewnych w Polsce?

## **2. Zastosowanie sztucznej inteligencji w biznesie i sprzedaży**

- Jak firmy wykorzystują dziś sztuczną inteligencję?
- Trendy, prognozy i raporty dotyczące wykorzystania AI w firmach
- Jak sztuczna inteligencja zmienia sprzedaż?
- Jak rozpocząć pracę z AI w sprzedaży? Jakie są wyzwania i jak je pokonać?
- Główne korzyści z wdrożenia rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (np. oszczędność czasu, zwiększenie skuteczności, lepsza personalizacja)
- Przykłady rozwiązań w biznesie i sprzedaży związanych z AI

## **3. Wstęp do narzędzi AI**

- Dlaczego boimy się korzystać ze sztucznej inteligencji jak ze swojego asystenta?
- Jak zacząć pracować z narzędziami AI i wykorzystać sztuczną inteligencję do poprawy efektywności pracy?
- Najważniejsze trendy związane z narzędziami AI
- W jaki sposób korzystać ze sztucznej inteligencji na co dzień? Przykłady i pomysły
- Przegląd narzędzi AI: przedstawienie i omówienie funkcjonalności kilkunastu najważniejszych narzędzi AI (m.in. narzędzia do generowania tekstu, dźwięku, obrazów i filmów, narzędzia do tworzenia transkrypcji i napisów, narzędzia do tłumaczenia maszynowego i notatek głosowych, narzędzia do automatyzacji)

## **4. Zastosowanie sztucznej inteligencji w sprzedaży (praktyczne zastosowania)**

- Przegląd narzędzi AI dla działu sprzedaży
- Porównanie kluczowych narzędzi AI (CRM z AI, chatboty, generatory treści, narzędzia analityczne)
- Automatyzacja działań sprzedażowych (np. AI w prospectingu: jak identyfikować i kwalifikować leady za pomocą AI, spersonalizowany prospecting)
- Szybsze tworzenie ofert dostosowanych do klienta z wykorzystaniem AI
- Efektywna komunikacja z klientem: szybsze pisanie maili sprzedażowych, AI w tłumaczeniach językowych i komunikacji międzynarodowej, personalizacja treści ofert i wiadomości)
- Chatboty, voiceboty i asystenci sprzedaży

## **5. Jak skutecznie korzystać z ChatGPT i innych dużych modeli językowych?**

- Podstawy – czym tak naprawdę są duże modele językowe (LLM), wyjaśnienie najważniejszych skrótów
- Prompt engineering: Metody, techniki i wskazówki, dzięki którym wykorzystasz pełen potencjał dużych modeli językowych
- Jak w praktyce wykorzystywać metody i techniki inżynierii promptów
- Jak sprawnie łączyć ChatGPT z innymi narzędziami, żeby w pełni wykorzystywać potencjał AI

## **6. Zastosowanie dużych modeli językowych w pracy biurowej - warsztat z wykorzystaniem narzędzi AI**

- Praktyczne zastosowania: Research, wyszukiwanie informacji, generowanie pomysłów, brainstorming
- Praktyczne zastosowania: Analiza dużych zbiorów dokumentów, generowanie streszczeń i wniosków
- Praktyczne zastosowania: Pisanie artykułów, tworzenie i ulepszanie ofert, materiałów na social media, pomoc przy pisaniu e-maili
- Praktyczne zastosowania: Tworzenie komunikatów i haseł reklamowych, pomoc w tworzeniu reklam na Facebook i Instagram
- Praktyczne zastosowania: Generowanie obrazów, tworzenie prezentacji multimedialnych, przygotowanie wizualizacji

## 7. Analiza danych z wykorzystaniem AI

- Rola danych w sprzedaży i wprowadzenie do analizy danych z wykorzystaniem AI
- Inteligentne rekomendacje i prognozowanie sprzedaży
- Jak AI analizuje dane klientów i przewiduje, kto może być gotowy na zakup?
- Rekomendacje produktów na podstawie wcześniejszych interakcji
- AI w analizie sentymentu, jak oceniać nastawienie klienta?
- Przegląd narzędzi AI do analizy dużych zbiorów danych, wizualizacji danych i interpretacji wyników

## 8. Ochrona danych osobowych i prawa autorskie w kontekście AI

- Zasady ochrony danych przy korzystaniu z AI
- Ochrona danych osobowych i AI w kontekście RODO i AI Act
- Treści generowane przy użyciu AI a prawa autorskie
- Komu mogą przysługiwać prawa autorskie do treści wygenerowanych przy użyciu AI?

## 9. Przyszłość pracy z AI

- Gdzie spotkamy AI w najbliższej przyszłości?
- Jak przygotować się na przyszłość, w której sztuczna inteligencja będzie stale obecna?
- Najnowsze trendy i przyszłość AI w sprzedaży

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Sztuczna inteligencja w pracy biurowej dla sprzedawców	Kacper Zamojski	07-05-2025	10:00	14:45	04:45
<b>2 z 2</b> walidacja	-	07-05-2025	14:45	15:00	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	725,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	590,00 PLN

---

**Koszt osobogodziny brutto**

145,14 PLN

---

**Koszt osobogodziny netto**

118,00 PLN

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Kacper Zamojski

Od sześciu lat zajmuje się biznesowymi zastosowaniami sztucznej inteligencji. Dzięki swojemu wykształceniu i doświadczeniu zawodowemu poznał sztuczną inteligencję od strony prawnej, technicznej, biznesowej i marketingowej. Jest autorem dwóch ebooków: „Alsystem” (o tym jak dzięki narzędziom AI zmienić sztuczną inteligencję w swojego wirtualnego asystenta) oraz „ChatGPT Ninja” (o prompt engineeringu i efektywnym korzystaniu z ChatGPT), a także artykułów naukowych na temat prawa nowych technologii. Jest wykładowcą na Akademii Leona Koźmińskiego oraz w Instytucie Marki Online i Komunikacji, gdzie regularnie realizuje wykłady w ramach certyfikowanych szkoleń z zakresu sztucznej inteligencji w biznesie, prawie i marketingu. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla firm, w których wzięło udział już ponad 1000 osób.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały wykładowcy w formie pdf - Prezentacja multimedialna w wersji elektronicznej
- Certyfikat szkolenia

### Warunki uczestnictwa

- Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym, online.
- W celu dokonania zgłoszenia należy wypełnić formularz zgłoszeniowy na stronie [www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl](http://www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl) (warunkiem koniecznym jest wpisanie id WSPARCIA - nr uzyskany od OPERATORA)
- Na około 3 – 5 dni przed terminem rozpoczęcia szkolenia, wysyłamy do Państwa indywidualny **kod dostępu i link do zajęć**
- Mailowo przesyłamy Państwu również materiały szkoleniowe
- Logujecie się Państwo zgodnie z wskazanymi dniami i godzinami szkoleń na podane w mailu dane

## Informacje dodatkowe

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe w formacie pdf oraz certyfikat BDO

- Istnieje możliwość zwolnienia Podatku VAT usługi szkolenia nabytej od BDO Solutions Sp. z o.o. w przypadku:
- Dla opłacających szkolenie w co najmniej 70% ze środków publicznych szkolenia zwolnione są z VAT-u.
- Uczestników, których dot. zwolnienie z VAT prosimy o przesłanie podpisanego oświadczenia dostępnego na stronie [szkolenia-bdo.pl](http://szkolenia-bdo.pl) oraz certyfikat BDO

# Warunki techniczne

- Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest jedynie **komputer** lub inne urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz **dostępem do Internetu**.
- Zajęcia prowadzone są w **trybie niestacjonarnym** (zdalnym) za pomocą **platformy ZOOM**, lub **Clickmeeting**
- minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci internet
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - **Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 mb/s**.
- niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom - **nie potrzebujecie Państwo żadnych dodatkowych programów**,
- okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - w czasie rzeczywistym.
- sposób walidacji usługi - (test / quiz końcowy poprzez platformę Clickmeeting)

## Kontakt



**Agnieszka Marciniak**

**E-mail** [agnieszka.marciniak@bdo.pl](mailto:agnieszka.marciniak@bdo.pl)

**Telefon** (+48) 123 786 951