



PAKERSI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Narzędzia rozwojowe oparte o nowe technologie sposobem dostosowania do zmian rynkowych: sprzedaż w oparciu o AI i dywersyfikacja portfela usług w oparciu o narzędzia AI: ChatGPT, Notion AI, Google Forms, Google Trends.

Numer usługi 2025/09/29/188019/3042288

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.11.2025 do 20.11.2025

500,00 PLN brutto

406,50 PLN netto

31,25 PLN brutto/h

25,41 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Uczestnikami projektu mogą być przedsiębiorstwa z sektora MŚP które:

1. posiadają swoją siedzibę (filię, delegaturę, oddział) i prowadzą działalność gospodarczą w województwie warmińsko-mazurskim co najmniej 6 miesięcy przed otrzymaniem wsparcia, zaś ich pracownicy korzystający ze wsparcia są zatrudnieni na terenie województwa warmińsko – mazurskiego co najmniej 3 miesiące przed udzieleniem wsparcia lub
2. posiadają swoją siedzibę (filię, delegaturę, oddział) i odprowadzają podatki na terenie województwa warmińsko – mazurskiego co najmniej 6 miesięcy przed otrzymaniem wsparcia zaś ich pracownicy korzystający ze wsparcia są zatrudnieni na terenie województwa warmińsko-mazurskiego co najmniej 3 miesiące przed udzieleniem wsparcia.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje kursanta do samodzielnego użycia nowych technologii do rozwoju organizacji (ChatGPT, Notion AI, Google Forms, Google Trends.)

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje AI w sprzedaży: w oparciu o ChatGPT	- Uczestnik dopasowuje narzędzia AI do potrzeb firmy - Uczestnik tworzy oferty, ulotki, posty FB i maile - Uczestnik generuje 3 wersje zimnego maila / ulotki - Uczestnik przeprowadza symulację rozmów – weryfikuje jak AI podsuwa kontrargumenty na obiekcje klientów.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik przeprowadza segmentację leadów i analizę klientów z AI (Chat GPT + Excel)	- Uczestnik przeprowadza segmentację klientów - Uczestnik robi analizę produktów - Uczestnik weryfikuje w oparciu o nowe technologie, jak sprawdzić, które produkty sprzedają - Uczestnik określa strategię promocji dla różnych grup klientów w oparciu o Chat GPT	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik dokonuje analizy trendów i sezonowości w oparciu o Google Trends	- Uczestnik analizuje trendy - Uczestnik analizuje sezonowość - Uczestnik sprawdza samodzielnie trendy w danym regionie - Uczestnik weryfikuje, które produkty warto wprowadzić - Uczestnik weryfikuje, co promować w określonych miesiącach.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje wizualną promocję sprzedaży (Chat GPT, Canva)	- Uczestnik tworzy plakat promocyjny z użyciem AI - Uczestnik tworzy posty na portal Facebook przy użyciu AI - Uczestnik tworzy ulotki z użyciem AI - Uczestnik tworzy wybrany materiał w Canva - Uczestnik omawia projekty z grupą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy bazę wiedzy firmy z wykorzystaniem Notion AI	- Uczestnik tworzy listę problemów i rozwiązań przy użyciu nowych technologii (Notion AI) - Uczestnik przeprowadza analizę SWOT nowej usługi przy użyciu nowych technologii (Notion AI)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik uczy się weryfikować potrzeby klientów (Chat GPT, Google Forms)	- Uczestnik tworzy ankietę z wykorzystaniem kodu QR i linku do portalu Facebook - Uczestnik analizuje odpowiedzi z wykorzystaniem chatu GPT - Uczestnik tworzy plan rozwoju - Uczestnik rozpisuje pomysł na 5 działań do wdrożenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy plan rozwoju (z wykorzystując Chat GPT i Notion AI)	- Uczestnik ćwiczy opracowanie ministrategii dla swojej firmy - Uczestnik samodzielnie rozwiązuje dylematy związane z rozwojem przedsiębiorstwa	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

SZKOLENIE:

Narzędzia rozwojowe oparte o nowe technologie sposobem dostosowania do zmian rynkowych: sprzedaż w oparciu o AI i dywersyfikacja portfela usług w oparciu o narzędzia AI: ChatGPT, Notion AI, Google Forms, Google Trends.

UCZESTNICZY SZKOLENIA:

Mikro i małe przedsiębiorstwa oraz ich pracownicy

 Zalecany udział min. 2 osób z firmy dla skutecznego wdrożenia narzędzi.

CZAS TRWANIA:

4 dni × 4h dziennie (z jedną przerwą 30 minut)

DZIEŃ 1 – ZWIĘKSZANIE EFEKTYWNOŚCI SPRZEDAŻY

MODUŁ 1:

Uczestnik wykorzystuje AI w sprzedaży: w oparciu o ChatGPT

- Uczestnik dopasowuje narzędzia AI do potrzeb firmy
- Uczestnik tworzy oferty, ulotki, posty FB i maile
- Uczestnik generuje 3 wersje zimnego maila / ulotki
- Uczestnik przeprowadza symulację rozmów – weryfikuje jak AI podsuwa kontrargumenty na obiekcje klientów.

 PRZERWA – 30 minut

MODUŁ 2:

Uczestnik przeprowadza segmentację leadów i analizę klientów z AI (Chat GPT + Excel)

- Uczestnik przeprowadza segmentację klientów
- Uczestnik robi analizę produktów
- Uczestnik weryfikuje - w oparciu o nowe technologie, jak sprawdzić, które produkty sprzedają
- Uczestnik określa strategię promocji dla różnych grup klientów w oparciu o Chat GPT

DZIEŃ 2 – ANALIZA RYNKU I PROMOCJA WIZUALNA

MODUŁ 3:

Uczestnik dokonuje analizy trendów i sezonowości w oparciu o Google Trends

- Uczestnik analizuje trendy
- Uczestnik analizuje sezonowość
- Uczestnik sprawdza samodzielnie trendy w danym regionie
- Uczestnik weryfikuje, które produkty warto wprowadzić
- Uczestnik weryfikuje, co promować w określonych miesiącach.

 PRZERWA — 30 minut

MODUŁ 4:

Uczestnik projektuje wizualną promocję sprzedaży (Chat GPT)

- Uczestnik tworzy plakat promocyjny z użyciem AI
- Uczestnik tworzy posty na portal Facebook przy użyciu AI
- Uczestnik tworzy ulotki z użyciem AI
- Uczestnik omawia projekty z grupą

DZIEŃ 3 — STRATEGIA I NOWE ŹRÓDŁA PRZYCHODU

MODUŁ 5:

Uczestnik tworzy bazę wiedzy firmy z wykorzystaniem Notion AI

- Uczestnik tworzy listę problemów i rozwiązań przy użyciu nowych technologii (Notion AI)
- Uczestnik przeprowadza analizę SWOT nowej usługi przy użyciu nowych technologii (Notion AI)

 PRZERWA — 30 minut

MODUŁ 6:

Uczestnik uczy się weryfikować potrzeby klientów (Chat GPT, Google Forms)

- Uczestnik tworzy ankietę z wykorzystaniem kodu QR i linku do portalu Facebook
- Uczestnik analizuje odpowiedzi z wykorzystaniem chatu GPT

DZIEŃ 4 — PLAN ROZWOJU I PODSUMOWANIE

MODUŁ 7:

Uczestnik tworzy plan rozwoju (z wykorzystując Chat GPT i Notion AI)

- Uczestnik tworzy plan rozwoju
- Uczestnik rozpisuje pomysł na 5 działań do wdrożenia
- Uczestnik ćwiczy opracowanie ministategii dla swojej firmy

 PRZERWA — 30 minut

MODUŁ 8:

Podsumowanie

- Uczestnik wypełnia test online
- Uczestnik zadaje pytania
- Uczestnik podsumowuje szkolenie oraz wytycza nowe kierunki rozwojowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
 1 z 16 AI w sprzedaży (ChatGPT)	Marek Błach	17-11-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 Przerwa	Marek Błach	17-11-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 16 Segmentacja leadów i analiza klientów z AI (ChatGPT + Excel)	Marek Błach	17-11-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 16 Dyskusja, pytania, zapis wniosków z dnia	Marek Błach	17-11-2025	11:30	12:00	00:30
5 z 16 Trendy i sezonowość (Google Trends)	Marek Błach	18-11-2025	08:00	09:30	01:30
6 z 16 Przerwa	Marek Błach	18-11-2025	09:30	10:00	00:30
7 z 16 Promocja wizualna (ChatGPT)	Marek Błach	18-11-2025	10:00	11:30	01:30
8 z 16 Dyskusja, pytania, zapis wniosków z dnia	Marek Błach	18-11-2025	11:30	12:00	00:30
9 z 16 Baza wiedzy firmy (Notion AI)	Marek Błach	19-11-2025	08:00	09:30	01:30
10 z 16 Przerwa	Marek Błach	19-11-2025	09:30	10:00	00:30
11 z 16 Weryfikacja potrzeb klientów (ChatGPT + Google Forms)	Marek Błach	19-11-2025	10:00	11:30	01:30
12 z 16 Dyskusja, pytania, zapis wniosków z dnia	Marek Błach	19-11-2025	11:30	12:00	00:30
13 z 16 Plan rozwoju firmy (ChatGPT + Notion AI)	Marek Błach	20-11-2025	08:00	09:30	01:30
14 z 16 Przerwa	Marek Błach	20-11-2025	09:30	10:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Podsumowanie szkolenia	Marek Błach	20-11-2025	10:00	11:30	01:30
16 z 16 Zamknięcie szkolenia: refleksje, pożegnanie	Marek Błach	20-11-2025	11:30	12:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	406,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	31,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	25,41 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marek Błach

Trener biznesu i szkoleniowiec z ponad piętnastoletnim doświadczeniem w projektowaniu oraz prowadzeniu autorskich szkoleń dla firm i instytucji. Ostatnia aktualizacja wiedzy – certyfikaty trenerskie, m.in. Kurs Trenerski I stopnia Fundacji ITFF (czerwiec 2020) oraz certyfikat Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców (lipiec 2022). Jest magistrem i dyplomowanym trenerem biznesu. Specjalizuje się w rozwiązywaniu konkretnych wyzwań zespołowych – począwszy od sprzedaży, przez komunikację, aż po zarządzanie zmianą. Pracuje zarówno z mikroprzedsiębiorstwami, jak i dużymi korporacjami, przede wszystkim z branży transportowej, kurierskiej, hotelarskiej, budowlanej oraz administracji publicznej. Jego programy szkoleniowe opierają się na praktyce i realnych potrzebach organizacji. Przeszkolił już kilkaset osób podczas warsztatów stacjonarnych oraz online. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży relacyjnej i obsługi klienta, komunikacji wewnętrznej oraz pracy zespołowej, motywacji i zarządzania energią w pracy, a także wypalenia zawodowego i zarządzania zmianą. Jest praktykiem sprzedaży z niemal dwudziestoletnim stażem, negocjatorem oraz doradcą sprzedaży. Doświadczenie zdobywał na stanowiskach dyrektora sprzedaży, menedżera oraz trenera

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Prezentacja ze szkolenia
2. Konspekt jako materiał uzupełniający

Warunki techniczne

1. Minimalne wymagania sprzętowe urządzenia uczestnika

Urządzenie: komputer stacjonarny, laptop, tablet lub smartfon

Dla komputerów (Windows / macOS / Linux):

- **Procesor:** dwurdzeniowy (np. Intel Core i3 lub odpowiednik AMD)
- **RAM:** minimum 4 GB
- **Karta graficzna:** zintegrowana, zgodna z DirectX 10 lub nowszym
- **Kamera:** wbudowana lub zewnętrzna (HD 720p lub wyższa)
- **Mikrofon i głośniki/słuchawki:** wbudowane lub zewnętrzne (słuchawki z mikrofonem zalecane)
- **System operacyjny:**
 - Windows 10 lub nowszy
 - macOS 10.13 (High Sierra) lub nowszy
 - aktualne dystrybucje Linux

Dla urządzeń mobilnych (Android / iOS):

- Android: wersja 8.0 (Oreo) lub nowsza
- iOS: wersja 13.0 lub nowsza
- Aplikacja **Zoom Cloud Meetings** zainstalowana z Google Play / App Store

2. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza internetowego

Stabilne łącze internetowe:

- **Prędkość pobierania (download):** minimum 3 Mbps
- **Prędkość wysyłania (upload):** minimum 2 Mbps
- **Opóźnienia (ping):** poniżej 100 ms
- **Stabilność połączenia:** brak zakłóceń, niskie straty pakietów (packet loss)

Uwaga:

Dla komfortowego udziału w wideokonferencji w jakości HD i jednoczesnego korzystania z innych narzędzi online, rekomendowana prędkość to:

- pobieranie 5+ Mbps
- wysyłanie 3+ Mbps

3. Niezbędne oprogramowanie

Przeglądarka internetowa:

- Google Chrome (najnowsza wersja – zalecana)
- Alternatywnie: Microsoft Edge, Firefox, Safari (obsługujące WebRTC)

Aplikacje (jeśli używane urządzenia mobilne):

- Aplikacja **Zoom Cloud Meetings** (Android/iOS) – najnowsza wersja

Inne:

- Program do przeglądania dokumentów (PDF) – np. Adobe Reader

Dodatkowe zalecenia (opcjonalne, ale pomocne):

- Zewnętrzne słuchawki z mikrofonem – dla lepszej jakości dźwięku
- Monitor o rozdzielczości co najmniej 1280x720 (dla wygodniejszego przeglądania prezentacji)
- Zainstalowane aktualizacje systemu operacyjnego i przeglądarki

Kontakt



Marek Błach

E-mail m.blach@pakersi.pl

Telefon (+48) 501 687 501