



Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) i automatyzacji w sprzedaży i obsłudze klienta

Numer usługi 2025/10/03/187448/3056340

7 700,00 PLN brutto
7 700,00 PLN netto
148,08 PLN brutto/h
148,08 PLN netto/h

DEVCODI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 52 h

📅 08.12.2025 do 16.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do szerokiego grona osób związanych z biznesem, sprzedażą, marketingiem oraz obsługą klienta, które chcą wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji w codziennej pracy. Uczestnikami mogą być w szczególności:

- właściciele firm, menedżerowie oraz specjaliści ds. marketingu i sprzedaży,
- pracownicy działów obsługi klienta zaangażowani w przygotowywanie materiałów dla klientów,
- osoby odpowiedzialne za tworzenie ofert, wizualizacji, plików do druku oraz prezentacji produktowych,
- pracownicy współpracujący z działami produkcji w zakresie projektów i plików,
- wszyscy, którzy chcą zwiększyć efektywność swojej pracy dzięki wykorzystaniu nowoczesnych i przystępnych cenowo narzędzi AI.

Szkolenie nie wymaga zaawansowanej wiedzy technicznej – wystarczą podstawowe umiejętności obsługi komputera i aplikacji biurowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

30-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

52

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

Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczne umiejętności pozwalające im w świadomy i efektywny sposób wykorzystywać sztuczną inteligencję w codziennych procesach sprzedażowych. Po zakończeniu szkolenia będą potrafili samodzielnie wdrażać oraz usprawniać działania sprzedażowe przy użyciu narzędzi AI, co przyczyni się do oszczędności czasu, poprawy jakości pracy i wzrostu efektywności w ich organizacjach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystanie narzędzi AI w procesie sprzedażowym	Uczestnik dopasowuje narzędzia AI do konkretnego etapu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdrożenie AI w procesie sprzedażowym	Uczestnik wdraża nowe technologie w tworzeniu ofert oraz obsługi sprzedaży online	Analiza dowodów i deklaracji
Stosowanie narzędzi AI do automatyzacji	Uczestnik rozróżnia główne kategorie aplikacji stosowanych w automatyzacji sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystanie narzędzi AI do automatyzacji	Uczestnik wdraża procesy automatyzacji sprzedaży z wykorzystaniem poznanych narzędzi.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozpoznaje podstawowe zagrożenia w sieci	Uczestnik rozpoznaje podstawowe zagrożenia i stosuje odpowiednie narzędzia ochrony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Wprowadzenie

- Podstawy pracy z AI, czyli jak działa sztuczna inteligencja i jakie daje możliwości w biznesie.
- Anatomia skutecznego promptu - techniki jak poprawnie formułować instrukcje, aby uzyskać trafne i wartościowe wyniki.
- Przegląd kluczowych narzędzi: ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Perplexity, które rozwiązania sprawdzają się w jakich zadaniach.
- Wprowadzenie do automatyzacji, czyli jak AI wspiera codzienną efektywność pracy.

AI w sprzedaży

- Tworzenie atrakcyjnych ofert handlowych z pomocą AI.
- Analiza rozmów i spotkań handlowych (transkrypcja, podsumowania, wyciąganie wniosków).
- AI jako trener sprzedaży - szkolenie handlowców w technikach sprzedażowych i symulacje rozmów z klientami.
- Onboarding nowych pracowników działu sprzedaży z pomocą AI (uczenie procesów i standardów firmy).
- Budowanie i segmentacja baz potencjalnych klientów (lead generation i scoring).
- Automatyczne tworzenie treści do cold mailingu i wiadomości sprzedażowych.
- Automatyzacja powtarzalnych procesów (workflow, integracje z narzędziami biurowymi i CRM).

AI w obsłudze klienta

- Personalizacja komunikacji z klientami w oparciu o dane.
- Generowanie grafik do ofert
- Triki w narzędziach LLM (konwersje plików, streszczenia, tworzenie prezentacji) przyspieszające codzienną pracę.

Praktyczne przykłady

- Tworzenie oferty handlowej z AI od treści po wizualizację.
- Projektowanie prezentacji produktowej z narzędziami AI.
- Budowa automatyzacji w lejku sprzedażowym (od leadów po follow-upy).

Aspekty strategiczne i bezpieczeństwo

- Jak oceniać skuteczność wdrożeń AI.
- Ograniczenia i ryzyka, czyli jak unikać błędów i nieefektywnych wdrożeń.
- Etyka i bezpieczeństwo danych przy pracy z AI (RODO, prawa autorskie, odpowiedzialne użycie narzędzi).
- Jak zbudować w firmie kulturę pracy wspieraną AI.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do AI w sprzedaży	Mariusz Wadas	08-12-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 7 AI w automatyzacji sprzedaży	Mariusz Wadas	09-12-2025	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Tworzenie materiałów sprzedażowych	Mariusz Wadas	10-12-2025	08:00	16:00	08:00
4 z 7 Tworzenie materiałów sprzedażowych	Mariusz Wadas	11-12-2025	08:00	16:00	08:00
5 z 7 Automatyzacja procesów sprzedaży	Mariusz Wadas	12-12-2025	08:00	16:00	08:00
6 z 7 Optymalizacja i bezpieczeństwo pracy z AI	Mariusz Wadas	15-12-2025	08:00	14:00	06:00
7 z 7 Zastosowanie AI w realnych procesach	Mariusz Wadas	16-12-2025	08:00	14:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	148,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Mariusz Wadas



Trener posiada bogate doświadczenie w pracy w środowisku startupowym, gdzie odpowiadał za rozwój i wdrażanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Brał udział w tworzeniu innowacyjnych produktów cyfrowych od fazy koncepcji, przez projektowanie architektury systemów, aż po ich implementację i skalowanie. Jego kompetencje obejmują zarówno projektowanie złożonych rozwiązań chmurowych, integrację narzędzi AI z istniejącymi systemami, jak i doradztwo w zakresie strategii technologicznej dla młodych firm.

W swojej pracy łączy perspektywę techniczną z biznesową. Rozumie proces budowania startupu, pozyskiwania finansowania i skalowania produktów technologicznych na rynkach międzynarodowych. Dzięki doświadczeniu w różnych branżach (m.in. e-commerce, fintech, marketing technologiczny) potrafi pokazać praktyczne zastosowania AI w wielu kontekstach. Prowadzi szkolenia w dynamicznej formule warsztatowej, kładąc nacisk na praktyczne przykłady i scenariusze wdrożeniowe, które odzwierciedlają realne wyzwania w biznesie i technologii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Podręcznik uczestnika** – skrypt omawiający podstawy Architektury, przykłady i opis narzędzi wykorzystywanych w szkoleniu.
- **Zestaw szablonów** – gotowe do użycia szablony.
- **Lista narzędzi** – zestawienie rekomendowanych aplikacji wraz z linkami i krótkimi opisami.

Warunki techniczne

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Sprzęt: komputer przenośny, stacjonarny, tablet lub telefon (najlepiej laptop/PC).
- Internet: stabilne łącze gwarantujące płynną transmisję.
- Dodatkowy ekran - dla wygody zaleca się korzystanie z dwóch monitorów: na jednym można śledzić szkolenie i prezentację, a na drugim pracować równolegle z trenerem. Drugi ekran może stanowić dodatkowy komputer, telewizor lub tablet.

Kontakt



Mariusz Wadas

E-mail mariusz@devcodi.com

Telefon (+48) 535 077 291