



AI czyli sztuczna inteligencja jako narzędzie wspomagające pracę i usprawniające procesy w organizacji

Numer usługi 2025/10/21/148637/3093216

1 400,00 PLN brutto
1 400,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h

INSTYTUT
ROZWOJU SEB-
TEAM Piotr
Jaworski

★★★★★ 4,5 / 5

17 ocen

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 28.11.2025 do 12.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane dla pracowników działów sprzedaży, obsługi klienta oraz marketingu, menedżerów i liderów zespołów, którzy chcą wykorzystać sztuczną inteligencję do usprawnienia codziennych procesów biznesowych. Kurs skierowany jest także do specjalistów ds. automatyzacji, osób odpowiedzialnych za cyfrową transformację organizacji oraz wszystkich zainteresowanych praktycznym zastosowaniem narzędzi AI, takich jak ChatGPT, w celu zwiększenia efektywności i jakości obsługi klienta. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Wykorzystanie sztucznej inteligencji w sprzedaży i obsłudze klienta” jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności dotyczących wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (w szczególności ChatGPT i systemów dedykowanych), w celu zwiększenia efektywności działań sprzedażowych oraz podniesienia jakości obsługi klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawy działania sztucznej inteligencji	Odpowiada na pytania sprawdzające podstawy działania AI.	Test teoretyczny
Zna spektakularne i praktyczne przykłady zastosowania AI w sprzedaży i obsłudze klienta	Wymienia co najmniej 3 realne zastosowania AI w sprzedaży.	Test teoretyczny
3. Umie zastosować ChatGPT i inne narzędzia AI do wsparcia sprzedaży i obsługi klienta	Tworzy prompt i generuje treść przydatną w pracy handlowca.	Test teoretyczny
Umie stworzyć i skonfigurować własnego GPT (np. z użyciem ChatGPT Custom GPTs)	Tworzy lub konfiguruje prostą wersję własnego GPT do sprzedaży.	Test teoretyczny
Zna dostępne na rynku narzędzia AI wspierające sprzedaż i obsługę klienta	Wskazuje przynajmniej 2 narzędzia AI wspierające sprzedaż i ich funkcje.	Test teoretyczny
6. Potrafi zidentyfikować korzyści i zagrożenia wynikające z pracy z AI	Omawia przykłady ryzyk i wartości AI w kontekście swojej firmy.	Test teoretyczny
7. Ma świadomość trendów i kierunków rozwoju AI w sprzedaży	Bierze udział w dyskusji nt. przyszłości AI w sprzedaży, podając przykład trendu.	Test teoretyczny

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

Program szkolenia:

Sztuczna inteligencja jako narzędzie wspomagające sprzedaż i obsługę klienta

- 1. **Wprowadzenie do sztucznej inteligencji**
- 2. Podstawowe pojęcia i zasady działania AI.
- 3. **Najciekawsze i najbardziej spektakularne zastosowania AI**
- 4. Przegląd inspirujących przykładów wykorzystania sztucznej inteligencji w różnych branżach.
- 5. **Praktyczne zastosowania ChatGPT w sprzedaży i obsłudze klienta**
- 6. Jak wykorzystać ChatGPT do usprawnienia komunikacji i automatyzacji procesów.
- 7. **Tworzenie własnych modeli GPT do wsparcia i automatyzacji działań sprzedażowych**
- 8. Praktyczne wskazówki i przykłady wdrażania dedykowanych rozwiązań.
- 9. **Systemy AI dedykowane sprzedaży i obsłudze klienta**
- 10. Przegląd narzędzi i platform wykorzystujących sztuczną inteligencję.
- 11. **Korzyści i wyzwania związane z pracą z AI**
- 12. Bezpieczeństwo, etyka oraz zagrożenia i sposoby ich minimalizacji.
- 13. **Przyszłość sprzedaży w erze sztucznej inteligencji**
- 14. Trendy i prognozy rozwoju technologii AI w obszarze biznesu.
- 15. **Sesja pytań i odpowiedzi**
- 16. Otwarte forum na pytania uczestników i dyskusję.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

175,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują:

- Materiały szkoleniowe w formie elektronicznej
- Materiały piśmiennicze
- certyfikat imienny potwierdzający ukończenie szkolenia wraz z efektami uczenia się.

Warunki uczestnictwa

W przypadku osób korzystających z dofinansowania udziału w szkoleniu, wymagane jest spełnienie następujących warunków:

- Założenie konta na BUR i zapisanie się na usługę.
- Obecność na zajęciach na poziomie **co najmniej 70% czasu trwania szkolenia**.
- **Obowiązkowe potwierdzanie obecności** – w formie **raportów logowania** lub **list obecności**.

Informacje dodatkowe

Godziny realizacji kursu:

1. Godzina dydaktyczna, tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut. Podczas szkolenia przewidywane są przerwy na kawę. Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi.

2. Szkolenie obejmuje 1 dzień szkoleniowy.

Istnieje możliwość organizacji szkolenia dedykowanego, według Państwa zapotrzebowania w miejscu i czasie wskazanym przez Państwa. W razie zainteresowania ofertą indywidualną prosimy o kontakt.

Harmonogram szkolenia: szczegółowy harmonogram zostanie uzupełniony na **6 dni** przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR, po uwzględnieniu preferencji czasowych uczestników.

Dysponujemy wykwalifikowaną kadrą trenerską, posiadającą doświadczenie i kwalifikacje zawodowe do realizacji projektów szkoleniowych z różnorodnych zakresów. Ponadto wspieramy w organizacji szkoleń, eventów, konferencji, pomagamy w rekrutacji kadr, identyfikujemy możliwości pozyskania środków zewnętrznych.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

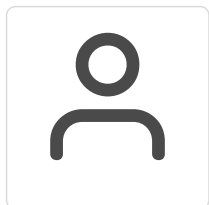
Adres

Grudziądz

Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Magdalena Wielgosz

E-mail szkolenia@seb-team.pl

Telefon (+48) 661 991 681