



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

Numer usługi 2025/10/21/148637/3093217

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

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 28.11.2025 do 12.12.2025

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Identyfikatory projektów        | Kierunek - Rozwój                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Grupa docelowa usługi           | <p>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.</p> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.</p> |
| 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.

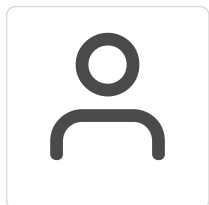
# Adres

Toruń

Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

# Kontakt



**Magdalena Wielgosz**

**E-mail** [szkolenia@seb-team.pl](mailto:szkolenia@seb-team.pl)

**Telefon** (+48) 661 991 681