

Salamon Consulting 

CHAT GPT - Jak zrobić z niego Twojego darmowego pomocnika w sprzedaży i zarządzaniu?

Numer usługi 2026/01/20/7195/3270995

584,25 PLN brutto
475,00 PLN netto
146,06 PLN brutto/h
118,75 PLN netto/h

"SALAMON
CONSULTING"

Mariusz Salamon

★★★★☆ 4,3 / 5

3 213 ocen

 zdalna w czasie rzeczywistym Usługa szkoleniowa 4 h 26.03.2026 do 26.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szefowie, menedżerowie, kierownicy, właściciele, osoby na innych stanowiskach zajmujące się sprzedażą, obsługą klienta, zarządzaniem, freelancerzy, którzy chcą zautomatyzować swoje działania, osoby, które chcą wykorzystać sztuczną inteligencję w codziennej pracy.

Usługa jest skierowana nie tylko do sformalizowanych stanowisk związanych ze sprzedażą, ale również do tych stanowisk, które mają faktyczny wpływ na realizację sprzedaży w firmie, także liderzy wszystkich pozostałych działów, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem – faktyczni i formalni liderzy działów sprzedaży i pozostałych struktur organizacyjnych. Zrozumienie sensu tych samych priorytetów i wspólnych podstawowych zasad obsługi klientów to podstawa dobrej współpracy zespołu, ale przede wszystkim efektów.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

21-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

4

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "CHAT GPT - Jak zrobić z niego Twojego darmowego pomocnika w sprzedaży i zarządzaniu?" przygotowuje uczestnika do samodzielnego korzystania z inteligentnego narzędzia cyfrowego do zarządzania przedsiębiorstwem, w tym planowaniem indywidualnym i zespołowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje mechanizmy planowania w firmie	- uczestnik określa zasady planowania indywidualnego i zespołowego	Wywiad swobodny
	- uczestnik definiuje narzędzie cyfrowe do koordynowania planów całej firmy i eliminacji niesłowności na każdym stanowisku	Wywiad swobodny
Uczestnik charakteryzuje czytelną mapę wdrożenia i dopasowania inteligentnego narzędzia cyfrowego do własnej firmy i stanowiska	- uczestnik tworzy realne i skuteczne plany zwiększenia efektywności w firmie i na pojedynczym stanowisku	Wywiad swobodny
	- uczestnik analizuje klientów, produkty, procesy pod kątem opłacalności	Wywiad swobodny

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

Usługa jest skierowana do całych zespołów firmowych - w tym szefów firm, kierowników, managerów, osób zajmujących się sprzedażą i obsługą klienta.

Uczestnik w wyniku realizacji usługi nabędzie kompetencje z zakresu korzystania z inteligentnego narzędzia cyfrowego do zarządzania przedsiębiorstwem, w tym planowaniem indywidualnym i zespołowym.

Zakres tematyczny usługi:

Etap I

Jak konkretnie i zdecydowanie wyprzedzić inne, zwłaszcza konkurencyjne firmy, w używaniu darmowej sztucznej inteligencji w zupełnie inny, praktyczny sposób, do powiększania sprzedaży, radzenia sobie z trudnymi klientami i do tego, by ogromnie zaoszczędzić czas... - także w zarządzaniu?

Etap II

Jak zrobić i zarobić o co najmniej 31% więcej w tym samym czasie bez mnożenia innych kosztów? Jak prosto, z pomocą AI przekładać sprawdzone zasady na inteligentne narzędzie cyfrowe?

Etap III

Jak zmienić niekorzystne nawyki "osobistej sztucznej inteligencji?" Jakim cudem modyfikacje są tak proste i nie wymagają wielkich nakładów?

W trakcie spotkania będą wykorzystywane metody interaktywne, w tym:

- dyskusja moderowana, wspierająca wymianę doświadczeń i pomagająca zmieniać postawy
- filmy, cytaty inspirujące do przemyśleń i zmiany nastawienia

Rekrutacja uczestników nie wymaga podjęcia przez nich dodatkowych działań warunkujących skorzystanie z usługi. Jednak należy wziąć pod uwagę informacje wynikające z obowiązków narzuconych przez Instytucje Zarządzające w regionie, tak by możliwy był udział w szkoleniu z możliwością dofinansowania ze środków europejskich.

Usługa jest prowadzona w trybie godzin zegarowych z przerwami od godz. 10:20 do 10:30, od godz. 11:30 do 11:40, które nie wliczają się w czas prowadzenia usługi.

Usługa kończy się walidacją. Metodą wykorzystywaną do sprawdzenia efektów uczenia się określonych w usłudze będzie wywiad swobodny.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Etap I - Jak konkretnie i zdecydowanie wyprzedzić inne, zwłaszcza konkurencyjne firmy, w używaniu darmowej sztucznej inteligencji w zupełnie inny, praktyczny sposób, do powiększania sprzedaży?	Mariusz Salamon	26-03-2026	09:00	10:20	01:20
2 z 4 Etap II - Jak zrobić i zarobić o co najmniej 31% więcej w tym samym czasie bez mnożenia innych kosztów?	Mariusz Salamon	26-03-2026	10:30	11:30	01:00
3 z 4 Etap III - Jak zmienić niekorzystne nawyki "osobistej sztucznej inteligencji?"	Mariusz Salamon	26-03-2026	11:40	12:50	01:10
4 z 4 Walidacja usługi rozwojowej	-	26-03-2026	12:50	13:20	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	584,25 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	475,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	146,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Salamon

Doktor Mariusz Salamon ukończył studia na Wydziale Filozoficznym Towarzystwa Jezusowego (Jezuici) w Krakowie uwieńczone doktoratem z filozofii (Ph.D.) z nabyciem uprawnień dydaktycznych, trenerskich oraz terapeutycznych. Od 1989 r. pracuje w charakterze wykładowcy, coacha, trenera, terapeuty. Od maja 1995 r. współpracuje w zakresie badań i wdrożeń ze sfery neuropsychologii i neuromarketingu z Max Planck Institute. Od 1998 r. właściciel Salamon Consulting – firmy specjalizującej się w działaniach szkoleniowych i badawczo-wdrożeniowych w sferze neuropsychologii, neuromarketingu oraz wykorzystania wsparcia rozwojowego z funduszy unijnych i pozaunijnych. Od 2001 r. współpracuje z Wydziałem Psychologii Stanford University w Kalifornii USA w zakresie badań wdrożeniowych ze sfery neuropsychologii oraz neuromarketingu stosowanego. Na podstawie tych prac powstały dwie książki: „Pan Sowa i wredne temperamenty” oraz „Zajefajni klienci Borsuczki”. Od 2009 r. uczestniczy w międzynarodowym projekcie The Selling Development Program Worldwide obejmującym badania i wdrożenia z zakresu skutecznych technik zarządzania i sprzedaży, w którym obowiązuje zatwierdzany dwuletni plan pracy i rozwoju oraz systematyczna superwizja realizowanych projektów szkoleniowych oraz doradczo-wdrożeniowych. W ciągu ostatnich 5 lat zrealizował 379 usług rozwojowych z zakresu sprzedaży i zarządzania, i przeszkolił 723 osoby.

Informacje dodatkowe

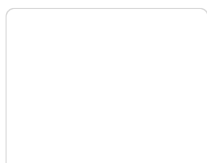
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma wyjątkowo bogate i obszerne materiały szkoleniowe, które posłużą także do dalszej pracy i wdrożenia: prezentacja w pdf.

Warunki techniczne

- Platforma, za pośrednictwem której prowadzona będzie usługa: platforma ZOOM
- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: komputer z procesorem 2 rdzeniowym, częstotliwość taktowania min 2 GHz, 4 GB pamięci RAM, kamera i zestaw słuchawkowy lub głośniki w urządzeniu. Smartfon z systemem Android lub Microsoft.
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: 3 MBIT/s; przeglądarki internetowe; Chrome v.min 39, FireFox, Edge dla Windows; przeglądarki internetowe; Safari v.7; Firefox v.27; Chrome v.30
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: System Windows v.7, MAC OSmin. v.10.7; Pakiet Office: Excel, Word
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: w godzinach 09:00 – 14:00 w dniu spotkania

Kontakt



Emilia Kuźmiuk

E-mail ek@salamon.pl



Telefon (+48) 535 300 225