

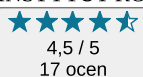
Możliwość dofinansowania

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

Numer usługi 2026/02/20/148637/3350841



INSTYTUT ROZWOJU SEB-TEAM Piotr Jaworski



1 400,00 PLN

brutto

1 400,00 PLN

netto

175,00 PLN

brutto/h

175,00 PLN

netto/h

225,33 PLN

cena rynkowa

Ława

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

08:00 h

10.06.2026 do 11.06.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Sprzedaż
- 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.

- Minimalna liczba uczestników
8
- Maksymalna liczba uczestników
15
- Data zakończenia rekrutacji
27-05-2026
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
8
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR
Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

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 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 pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat 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. Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, 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 z podziałem na godziny oraz przerwy, 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

Adres

Ława
Ława
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt

Magdalena Wielgosz

E-mail
szkolenia@seb-team.pl
Telefon
(+48) 661 991 681