



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

380 ocen

Unico Biznes: AI w sprzedaży, marketingu i CRM – szkolenie z projektowania i wdrażania procesów w MŚP

Numer usługi 2026/02/25/160223/3362656

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 16.03.2026 do 16.03.2026

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw, członków zarządów, handlowców, specjalistów marketingu oraz osób odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę klienta w MŚP. Usługa dedykowana jest osobom, które chcą uporządkować procesy sprzedażowe, zwiększyć efektywność działań marketingowych oraz wdrożyć praktyczne zastosowania AI w codziennej pracy firmy. Szkolenie odpowiada na potrzeby przedsiębiorców poszukujących realnych usprawnień operacyjnych i narzędzi zwiększających produktywność zespołu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	15-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i efektywnego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu oraz procesach operacyjnych mikro i małej firmy.

Usługa prowadzi do tworzenia i optymalizacji procesów z wykorzystaniem AI, projektowania prostych automatyzacji, wspierania pracy handlowca i właściciela firmy oraz budowania bezpiecznych zasad korzystania z AI w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje obszary zastosowania AI w procesach sprzedaży, marketingu i obsługi klienta w MŚP.	rozdziela procesy sprzedażowe, marketingowe i operacyjne pod kątem potencjału wdrożenia AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje wąskie gardła w przykładowym procesie firmy,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	klasyfikuje obszary o wysokim i niskim potencjale ROI dla AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyporządkowuje narzędzia AI do konkretnych zastosowań biznesowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje zastosowanie AI jako wsparcia pracy właściciela firmy, handlowca i marketera.	rozpoznaje poprawne zastosowania AI w przygotowaniu ofert i komunikacji z klientem,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje właściwe zastosowania AI w analizie leadów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera odpowiednie typy promptów do określonych zadań sprzedażowych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje błędy w wykorzystaniu AI w komunikacji biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje wykorzystanie AI w integracji z systemem CRM oraz w zarządzaniu leadami.	rozdziela funkcje CRM, automatyzacji i AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje etapy procesu lead → CRM → decyzja handlowca,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	klasyfikuje działania AI wspierające kwalifikację leadów,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje poprawne scenariusze wykorzystania AI w pracy handlowca.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia zasady bezpiecznego i zgodnego z dobrymi praktykami korzystania z AI w firmie.	rozdziela dane możliwe i niedopuszczalne do przetwarzania w narzędziach AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje podstawowe ryzyka związane z użyciem AI w firmie,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje elementy polityki korzystania z AI w organizacji,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	klasyfikuje działania wymagające kontroli człowieka w procesach zautomatyzowanych.	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

Dzień 1: AI w sprzedaży, marketingu i procesach MŚP – od diagnozy do planu wdrożenia

Moduł 1 – AI w firmie – diagnoza punktu wyjścia (teoria + warsztat) | 09:00–10:00

- analiza obecnego procesu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta
- identyfikacja używanych narzędzi (CRM, mailing, social media)
- rozpoznanie wąskich gardeł i strat czasu
- mapa procesów „as-is”
- wybór 3–5 obszarów o najwyższym potencjale ROI dla AI

Moduł 2 – AI jako osobisty asystent właściciela, handlowca i marketera (praktyka) | 10:00–11:45

- zastosowanie AI w pracy właściciela firmy

- zastosowanie AI w pracy handlowca
- zastosowanie AI w marketingu i e-commerce
- zastosowanie AI w administracji i back-office
- przygotowanie ofert i odpowiedzi do klientów z wykorzystaniem AI
- analiza zapytań i leadów
- tworzenie treści sprzedażowych i marketingowych
- streszczanie rozmów, maili i zgłoszeń
- projektowanie follow-upów
- budowa pierwszych promptów dopasowanych do realnej firmy uczestnika

Przerwa | 11:45-12:00

Moduł 3 – AI + CRM = porządek w leadach i sprzedaży (teoria + warsztat) | 12:00–13:30

- typowe problemy CRM w MŚP
- chaos w leadach i brak aktualizacji danych
- brak systemowych follow-upów
- rola AI w kwalifikacji leadów
- podpowiedzi kolejnych kroków sprzedażowych
- analiza historii kontaktu z klientem
- scenariusz warsztatowy: nowy lead → CRM → AI → decyzja handlowca

Moduł 4 – Automatyzacje w marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta (teoria + warsztat) | 14:00–15:30

- różnice między AI, automatyzacją/RPA i CRM
- łączenie AI z istniejącymi systemami
- projektowanie procesu: lead → mailing → follow-up
- projektowanie procesu: zapytanie → oferta → przypomnienie
- automatyzacja obsługi klienta po sprzedaży
- identyfikacja procesów, których nie należy automatyzować
- projektowanie 1–2 automatyzacji end-to-end (trigger, akcje, rola AI, kontrola człowieka)

Przerwa | 15:30-15:45

Moduł 5 – Bezpieczne i odpowiedzialne korzystanie z AI w firmie (teoria) | 15:45–16:30

- zasady przetwarzania danych w narzędziach AI
- dane dozwolone i niedozwolone
- minimalizacja ryzyka wycieku danych
- zakres odpowiedzialności zespołu
- AI jako wsparcie decyzyjne, nie „czarna skrzynka”
- opracowanie zasad korzystania z AI w firmie

Moduł 6 – Plan wdrożenia AI – działania na 7, 30 i 90 dni (warsztat) | 16:30–17:00

- wybór wdrożenia typu quick win
- wybór wdrożenia strategicznego (CRM / proces)
- opracowanie roadmapy 7 / 30 / 90 dni
- przygotowanie checklisty wdrożeniowej
- określenie mierników efektywności
- opracowanie indywidualnego planu wdrożenia AI

Walidacja efektów uczenia się | 17:00–17:30

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule zdalnej w czasie rzeczywistym, z wykorzystaniem platformy Zoom, zgodnie z harmonogramem szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do identyfikowania obszarów zastosowania AI w procesach sprzedaży, marketingu i obsługi klienta w MŚP, projektowania zastosowania AI jako wsparcia pracy właściciela firmy, handlowca i marketera, analizowania wykorzystania AI w integracji z systemem CRM oraz w zarządzaniu leadami, a także oceniania zasad bezpiecznego i zgodnego z dobrymi praktykami korzystania z AI w firmie.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, służącego weryfikacji rozróżniania procesów sprzedażowych, marketingowych i operacyjnych pod kątem potencjału wdrożenia AI, wskazywania wąskich gardeł w procesie firmy, klasyfikowania obszarów o wysokim i niskim potencjale ROI dla AI, przyporządkowywania narzędzi AI do zastosowań biznesowych, rozpoznawania poprawnych zastosowań AI w przygotowaniu ofert i komunikacji z klientem, wskazywania zastosowań AI w analizie leadów, doboru typów promptów do zadań sprzedażowych, identyfikowania błędów w wykorzystaniu AI w komunikacji biznesowej, rozróżniania funkcji CRM, automatyzacji i AI, wskazywania etapów procesu lead → CRM → decyzja handlowca, klasyfikowania działań AI wspierających kwalifikację leadów, identyfikowania poprawnych scenariuszy wykorzystania AI w pracy handlowca oraz rozróżniania danych możliwych i niedopuszczalnych do przetwarzania w narzędziach AI, wskazywania ryzyk związanych z użyciem AI oraz klasyfikowania działań wymagających kontroli człowieka. **Test składa się z 30 pytań, a warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest udzielenie co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi.**

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie 100% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację usługi.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest Zaświadczeniem o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, zawierającym opis efektów uczenia się oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 8 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 3 osoby
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 10 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Zajęcia praktyczne: 5 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 5 godzin dydaktycznych
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Dzień 1. Moduł 1. AI w firmie – diagnoza punktu wyjścia (teoria + warsztat) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Dzień 1. Moduł 2. AI jako osobisty asystent właściciela, handlowca i marketera (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	10:00	11:45	01:45
3 z 9 Przerwa	Maciej Stanusch	16-03-2026	11:45	12:00	00:15
4 z 9 Dzień 1. Moduł 3. AI + CRM = porządek w leadach i sprzedaży (teoria + warsztat) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	12:00	13:30	01:30
5 z 9 Dzień 1. Moduł 4. Automatyzacje w marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta (teoria + warsztat) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 9 Przerwa	Maciej Stanusch	16-03-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 9 Dzień 1. Moduł 5. Bezpieczne i odpowiedzialne korzystanie z AI w firmie (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	15:45	16:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Dzień 1. Moduł 6. Plan wdrożenia AI – działania na 7, 30 i 90 dni (warsztat) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Maciej Stanusch	16-03-2026	16:30	17:00	00:30
9 z 9 Walidacja efektów uczenia się Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Maciej Stanusch	16-03-2026	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Maciej Stanusch

Ekspert w obszarze sztucznej inteligencji, NLP oraz systemów konwersacyjnych, z ponad 20-letnim doświadczeniem w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań AI dla biznesu i administracji publicznej. Założyciel i wieloletni prezes Stanusch Technologies S.A., firmy specjalizującej się w chatbotach i wyszukiwarkach semantycznych. Zrealizował ponad 300 projektów z zakresu przetwarzania języka naturalnego dla banków, firm technologicznych oraz instytucji publicznych, m.in. Orange, ING, BNP Paribas, ZUS i PKO BP. Autor książek „CRM. System czy strategia?”, „Sztuczna inteligencja.

Inspiracje dla biznesu” oraz współautor „CRM – Przewodnik dla wdrażających”. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

W ciągu ostatnich 5 lat opublikował dwie książki dotyczące AI i CRM, prowadził szkolenia oraz warsztaty z zakresu wdrażania sztucznej inteligencji w sprzedaży i marketingu, realizował projekty doradcze dla firm z sektora MŚP i dużych organizacji, a także wspierał zespoły w projektowaniu strategii wykorzystania AI w procesach biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem realizacji szkolenia jest zebranie minimum 3 osób.

Termin szkolenia: Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny i może ulec zmianie. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771