



Follow Future Group  
Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

14 ocen

## ASYSTENCI AI W SPRZEDAŻY

Numer usługi 2026/03/09/159076/3391960

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 16:00 h

📅 11.06.2026 do 12.06.2026

2 878,20 PLN brutto

2 340,00 PLN netto

179,89 PLN brutto/h

146,25 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

To szkolenie jest przeznaczone dla osób pracujących w sprzedaży, które chcą w pełni wykorzystać potencjał asystentów AI w codziennej pracy. Od zrozumienia podstaw sztucznej inteligencji, przez praktyczne zastosowania w prospectingu, obsłudze klienta i tworzeniu ofert, po projektowanie własnych asystentów wspierających cały proces sprzedaży.

Na szkoleniu skupiamy się na Gemini, jednak zdobytą wiedzę zastosujesz także w ChatGPT, Claude czy Microsoft Copilot.

**Szczególnie polecane dla:** sprzedawców, handlowców, przedsiębiorców, account managerów, specjalistów ds. rozwoju biznesu oraz wszystkich, którzy chcą sprzedawać więcej i szybciej przy wsparciu asystentów AI.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

16

### Data zakończenia rekrutacji

09-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

16

### 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

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompetencje do efektywnego wykorzystania asystentów AI na każdym etapie procesu sprzedaży. Uczestnicy nauczą się projektować własnych asystentów sprzedażowych, tworzyć skuteczne prompty, przygotowywać materiały wizualne i wideo oraz integrować narzędzia AI z codzienną pracą handlowca. Szkolenie pokazuje, jak automatyzować prospecting, tworzenie ofert, analizę rozmów i obsługę posprzedażową.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawy AI i sieci neuronowych	Uczestnik wyjaśnia, czym jest sztuczna inteligencja i jak działają sieci neuronowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia różne typy AI (uczenie maszynowe, uczenie głębokie, modele językowe).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje zastosowania AI w procesach sprzedażowych.  Uczestnik opisuje, czym są modele językowe oraz w jaki sposób generują odpowiedzi na podstawie danych wejściowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie  Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie zasady funkcjonowania modeli językowych (Gemini) i asystentów AI	Uczestnik wymienia elementy wpływające na trafność i jakość odpowiedzi (np. konstrukcja promptu, kontekst rozmowy, ograniczenia technologiczne).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje kluczowe ograniczenia modeli językowych (m.in. halucynacje, brak aktualnych informacji, brak rozumienia semantycznego).  Uczestnik tworzy zapytania jasno określające cel, kontekst oraz oczekiwany rezultat w kontekście sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie  Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik świadomie formułuje zapytania i prowadzi dialog z asystentami AI	Uczestnik rozwija i modyfikuje polecenia w oparciu o otrzymane odpowiedzi w celu uzyskania lepszego rezultatu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje zaawansowane techniki komunikacji z asystentami AI, w tym nadawanie ról sprzedażowych i perspektyw klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik umie dobrać modele i konfigurować pod konkretne zadania sprzedażowe	Uczestnik wskazuje odpowiedni model Gemini do określonego typu zadania sprzedażowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik świadomie wykorzystuje ustawienia modelu do generowania treści perswazyjnych lub analitycznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy i modyfikuje treści sprzedażowe z użyciem asystentów Gemini	Uczestnik przygotowuje oferty, wiadomości i skrypty sprzedażowe dopasowane do celu komunikacyjnego i profilu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik redaguje i udoskonala wygenerowane materiały na podstawie własnych kryteriów lub wskazówek asystenta AI.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik nadaje treści odpowiednią strukturę, format i logikę przekazu sprzedażowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik analizuje umowy, zapytania ofertowe i dokumenty handlowe przy użyciu asystentów Gemini.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przetwarza dane, pliki i materiały multimedialne przy pomocy asystentów	Uczestnik wykorzystuje asystentów AI do przekształcania treści (np. streszczeń rozmów, raportów sprzedażowych).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przetwarza nagrania rozmów sprzedażowych na transkrypcje i podsumowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik tworzy własnych asystentów AI (np. asystent ofertowy, asystent follow-up, asystent kwalifikacji leadów).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje własnych asystentów AI wspierających sprzedaż	Uczestnik dopasowuje stworzonego asystenta do konkretnego etapu procesu sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik testuje i poprawia działanie asystenta na podstawie wyników oraz informacji zwrotnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystanie NotebookLM do pracy z wiedzą i dokumentami sprzedażowymi	Uczestnik tworzy notatnik w NotebookLM na podstawie różnych formatów źródeł (umowy, nagrania rozmów, oferty, strony www, arkusze).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zadaje pytania do zaimportowanych materiałów i uzyskuje odpowiedzi oparte wyłącznie na dostarczonych źródłach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik generuje podsumowania i raporty na potrzeby działu sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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

#### Moduł 1: Wstęp do AI i sieci neuronowych z perspektywy sprzedaży

- Czym jest sztuczna inteligencja – definicje, historia, ewolucja
- Rodzaje AI: uczenie maszynowe, uczenie głębokie, modele językowe
- Jak działają sieci neuronowe – podstawy techniczne w prostym języku
- Zastosowania AI w sprzedaży: automatyzacja, analiza klientów, personalizacja ofert, predykcja zachowań
- AI w 2026 r. – czym jest, a czym nie jest (fakty i mity)
- Sprawdzone źródła wiedzy o AI

#### Moduł 2: Kluczowe modele AI w pracy handlowca

- Przegląd modeli i podejść – różnice, mocne strony, ograniczenia w kontekście zadań sprzedażowych
- Kryteria wyboru narzędzia: jakość, szybkość, prywatność, koszt
- Halucynacje AI – czym są i jak im zapobiegać w codziennej pracy handlowca
- Najczęstsze błędy użytkowników asystentów i jak ich unikać

## Moduł 3: Gemini w praktyce sprzedażowej

- Najważniejsze funkcje i scenariusze użycia w sprzedaży (od podstaw do praktyki)
- Promptowanie dla handlowca: oferty, follow-upy, e-maile handlowe, skrypty rozmów, raporty, checklista
- Uspójnianie stylu i tonu komunikacji handlowej oraz kontrola jakości odpowiedzi
- Opcje zaawansowane – kanwy, deep research, tworzenie stron internetowych, infografik i wykresów
- Integracja Gemini z narzędziami Google Workspace
- Deep research – błyskawiczne tworzenie raportów o klientach i konkurencji w oparciu o setki źródeł

## Moduł 4: Praca z grafiką i wideo w sprzedaży

- Generowanie grafik sprzedażowych z tekstowych opisów – narzędzia i techniki
- Tworzenie promptów do generowania grafik – jak uzyskać pożądany efekt wizualny
- Tworzenie materiałów wideo i spersonalizowanych wiadomości wideo do klientów
- Praktyczne zastosowania: posty na LinkedIn, reklamy, prezentacje ofertowe, materiały dla klienta

## Moduł 5: Asystenci AI w sprzedaży – projektowanie i wdrażanie

- Agenty vs asystenci AI – porównanie
- Podstawowe elementy asystenta – system prompt, user prompt, baza wiedzy
- Tworzenie asystentów do powtarzalnych zadań sprzedażowych: kwalifikacja leadów, tworzenie ofert, obsługa obiekcji, follow-upy
- Projektowanie asystentów dla różnych etapów lejka sprzedażowego, na bazie potrzeb uczestników
- Asystent do tworzenia asystentów (prezent)
- Testowanie i poprawa działania asystentów

## Moduł 6: AI w Google Workspace dla handlowców

- Użycie Gemini w Gmailu – korespondencja handlowa i follow-upy
- Użycie Gemini w Arkuszach Google – analizy sprzedaży i zestawienia klientów
- Użycie Gemini w Dokumentach Google – oferty, umowy i materiały handlowe
- Użycie Gemini w Prezentacjach Google – prezentacje ofertowe i produktowe

## Moduł 7: NotebookLM – inteligentna baza wiedzy sprzedażowej

- Podstawowe elementy interfejsu
- Praca na własnych źródłach bez kłamstw AI
- Tworzenie treści: podsumowania rozmów, quizy produktowe, plany onboardingu klientów
- Przypadki użycia: analiza dokumentacji prawnej i umów, firmowa baza wiedzy o produktach, szkolenia dla nowych handlowców
- Warsztat praktyczny

## Moduł 8: Przegląd kluczowych narzędzi AI

- Fireflies – automatyczne transkrypcje i notatki z rozmów sprzedażowych i spotkań
- Gamma AI – błyskawiczne tworzenie prezentacji ofertowych
- ElevenLabs – zaawansowana synteza mowy i "klonowanie" głosu
- HeyGen – tworzenie spersonalizowanych wiadomości wideo z awatarami AI
- Narzędzia do automatyzacji i agentów AI

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Wstęp do AI i sieci neuronowych z perspektywy sprzedaży	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 11</b> Kluczowe modele AI w pracy handlowca – porównanie	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 11</b> Gemini – główne funkcje w kontekście sprzedaży	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	11:00	12:00	01:00
<b>4 z 11</b> Przerwa na lunch	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	12:00	12:30	00:30
<b>5 z 11</b> Gemini – praktyczne zastosowania sprzedażowe	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	12:30	14:30	02:00
<b>6 z 11</b> Asystenci AI w sprzedaży – projektowanie, tworzenie i wdrażanie	Franciszek Kołpanowicz	11-06-2026	14:30	17:00	02:30
<b>7 z 11</b> Praca z grafiką i wideo w sprzedaży	Franciszek Kołpanowicz	12-06-2026	09:00	10:30	01:30
<b>8 z 11</b> Integracja asystentów AI z narzędziami Google Workspace	Franciszek Kołpanowicz	12-06-2026	10:30	11:30	01:00
<b>9 z 11</b> Przerwa na lunch	Franciszek Kołpanowicz	12-06-2026	11:30	12:00	00:30
<b>10 z 11</b> NotebookLM – inteligentna baza wiedzy sprzedażowej	Franciszek Kołpanowicz	12-06-2026	12:00	15:00	03:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 11</b> Przegląd kluczowych narzędzi AI dla sprzedaży (Gamma, Fireflies, ElevenLabs, HeyGen)	Franciszek Kołpanowicz	12-06-2026	15:00	17:00	02:00

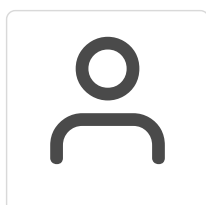
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 878,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 340,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Franciszek Kołpanowicz

Franciszek Kołpanowicz – przedsiębiorca i certyfikowany trener AI, pomagający liderom i zespołom zwiększać efektywność dzięki inteligentnym technologiom. Publikował m.in. w Rzeczpospolitej. Ma na koncie ponad 1300 godzin pracy z generatywną AI i dzieli się wiedzą na publicznych wystąpieniach, w tym na szkoleniu "Menedżer w erze AI" organizowanym przez Rzeczpospolitą, a także na konferencjach UKEN i PASE.

Filozoficzne wykształcenie (Uniwersytet Jagielloński) i doświadczenie w kontroli jakości w IT pozwalają mu łączyć analityczne myślenie z zadawaniem trafnych pytań. Jego własna praktyczna podróż z AI pokazała mu, jak technologia ta może stać się prawdziwą dźwignią do rozwoju. W przeszłości jako tester oprogramowania wykorzystywał wsparcie AI w pisaniu kodu programistycznego. Teraz jako przedsiębiorca i trener korzysta z AI na każdym etapie procesu: od badania rynku, przez kształtowanie strategii swojej firmy po marketing i sprzedaż.

Dzięki zdobytemu w praktyce doświadczeniu pokazuje liderom i ich zespołom, jak używać AI nie tylko do wydajniejszej pracy, ale także do jaśniejszego myślenia i podejmowania szybszych decyzji biznesowych.

Na swoich szkoleniach stawia przede wszystkim na uczestników, wykorzystując ich doświadczenia i

potrzeby w trakcie pracy. Dzięki temu jego zajęcia nie są powtarzalną rutyną, ale wzbogacającym i indywidualnym doświadczeniem.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały ze szkolenia w formie elektronicznej.

Na materiały składają się:

- Prezentacja w PDF (po szkoleniu)
- Zestaw 50 promptów sprzedażowych na start
- Zestaw 10 asystentów AI (Gemini) dla sprzedaży, w tym asystent pozwalający tworzyć własnych, profesjonalnych asystentów

### Warunki uczestnictwa

- Podstawowa umiejętność obsługi komputera i Internetu
- Konto Google (bezpłatne)

Link do szkolenia zostanie podany 3 dni przed szkoleniem.

Szkolenie trwa 8 h zegarowych z przerwami.

## Warunki techniczne

### Rekomendowane warunki techniczne:

- **Komputer lub laptop** – uczestnictwo wyłącznie za pośrednictwem telefonu nie jest możliwe
- **System operacyjny:** Windows 10 lub Windows 11, macOS w wersji 10.13 lub wyższej (zalecana najnowsza wersja), Linux lub Chrome OS
- **Konto Google** w celu korzystania z narzędzia NotebookLM
- Szkolenie będzie realizowane na platformie **Google Meet**
- Na 3 dni przed rozpoczęciem szkolenia uczestnicy otrzymają link do spotkania
- Link będzie aktywny od momentu rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia
- **Obowiązkowe jest posiadanie działającej kamery i mikrofonu** w celu potwierdzenia i udokumentowania obecności podczas szkolenia (warunek dla szkoleń z dofinansowaniem)
- Stabilne połączenie z Internetem

## Kontakt



**EWA GARBACZEWSKA**

**E-mail** [biuro@followfuturegroup.pl](mailto:biuro@followfuturegroup.pl)

**Telefon** (+48) 609 520 245