



KNOWHUB SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

★★★★★ 4,8 / 5

517 ocen

Praca z klientami w Erze AI – kompetencje, procesy, automatyzacja (możliwe dofinansowanie z KFS / Krajowy Fundusz Szkoleniowy)

Numer usługi 2026/03/12/8983/3400125

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 01.07.2026 do 30.11.2026

2 240,00 PLN brutto

2 240,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane, które zostanie dostosowane do potencjału grupy i oczekiwań organizacji.

Skontaktuj się -> ustalimy szczegóły -> zaproponujemy terminy i prowadzących -> z sukcesem przeprowadzimy warsztat

Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, przedstawicieli handlowych, doradców i konsultantów;

Udział w szkoleniu nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych wymagań w zakresie doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności uczestników.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

30-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma charakter przykładowy.

Pomagamy rozwijać kompetencje menedżerskie, zespołowe i komunikacyjne w nowoczesny, praktyczny i angażujący sposób.

Sprawdź pełną ofertę na www.knowhub.pl. W razie pytań skontaktuj się z nami: +48 502 390 327.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie zasady działania dużych modeli językowych (LLM) i ich zastosowanie w biznesie.	Potrafi wyjaśnić, czym jest model językowy i jak generuje treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje typowe obszary zastosowania LLM w sprzedaży i obsłudze klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna podstawowe narzędzia AI wspierające pracę biurową i komunikację z klientami.	Identyfikuje funkcje narzędzi takich jak ChatGPT, Jasper, Copilot, Make, Zapier.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera odpowiednie narzędzie do realizacji określonego zadania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi tworzyć skuteczne prompty do generowania treści.	Stosuje poprawne struktury promptów, uwzględniające kontekst, styl i cel komunikatu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Modyfikuje i optymalizuje prompty w celu uzyskania trafniejszych wyników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystywać AI do generowania treści marketingowych i komunikacyjnych.	Tworzy z pomocą AI teksty, oferty i maile dopasowane do potrzeb odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocena wygenerowanych treści pod kątem poprawności i wartości merytorycznej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje procesy, które można zautomatyzować za pomocą AI.	Analizuje codzienne zadania pod kątem możliwości automatyzacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje obszary pracy, w których automatyzacja przyniesie wymierne korzyści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi tworzyć proste automatyzacje z wykorzystaniem narzędzi no-code/low-code.	Buduje prosty scenariusz automatyzacji (np. generowanie raportu lub powiadomienia).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Testuje i weryfikuje poprawność działania stworzonego rozwiązania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zaprojektować prostego bota wspierającego komunikację z klientem.	Definiuje funkcje bota i jego zakres interakcji z użytkownikiem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera narzędzia i parametry do realizacji założonego celu (np. zbieranie zapytań, rekomendacje).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi analizować dane sprzedażowe z pomocą AI.	Wykorzystuje narzędzia AI do przetwarzania danych i identyfikacji trendów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocenia wiarygodność i przydatność wyników generowanych przez AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie znaczenie etyki i bezpieczeństwa w pracy z AI.	Identyfikuje ryzyka związane z ochroną danych i błędami modeli.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje dobre praktyki dotyczące prywatności i przejrzystości w komunikacji AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wdrożyć zdobytą wiedzę w swojej codziennej pracy.	Wskazuje konkretne obszary swojej pracy, w których planuje zastosować AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy indywidualny plan wdrożenia poznanych narzędzi i automatyzacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z

zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Cel usługi szkoleniowej:

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie praktycznego wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w procesach sprzedaży, obsługi klienta i organizacji pracy. Uczestnicy poznają zasady działania dużych modeli językowych (LLM), nauczą się tworzyć skuteczne prompty, projektować automatyzacje oraz wykorzystywać narzędzia AI do personalizacji kontaktu z klientem, tworzenia treści, analiz i raportów.

Program szkolenia łączy elementy praktyczne z biznesową perspektywą wykorzystania AI. Podczas warsztatów uczestnicy samodzielnie tworzą prompty i automatyzacje, testują narzędzia wspierające codzienną pracę handlowców i specjalistów ds. obsługi klienta, a także projektują proste boty wspierające komunikację i prospecting. Szkolenie koncentruje się na realnych zastosowaniach, które zwiększają efektywność, skracają czas reakcji i poprawiają jakość obsługi klientów.

Koncepcja szkolenia opiera się na przekonaniu, że nowoczesny handlowiec i doradca klienta nie musi być ekspertem technologicznym, by skutecznie korzystać z AI. Kluczem jest umiejętność świadomego użycia narzędzi, które wspierają codzienne zadania i pozwalają skupić się na tym, co najważniejsze – relacjach i wartościach dla klienta. Szkolenie przygotowuje uczestników do roli kompetentnych użytkowników AI, którzy potrafią wykorzystywać technologię w sposób etyczny, efektywny i bezpieczny.

Grupa docelowa:

Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, przedstawicieli handlowych, doradców i konsultantów;

1h szkolenia = 60 min

> Łącznie usługa trwa

16 godzin (2 dni 16 godzin), przerwy są wliczone do procesu kształcenia.

W czasie usługi zostanie zrealizowane:

12 godzin praktycznych, w tym walidacja

2 godzina teoretyczna

2 godzina przerwy

Walidacja jest wliczana jest do procesu kształcenia

Warunki organizacyjne realizacji usługi - zajęcia będą realizowane dla grupy 9 osób, osoba prowadząca, w części praktycznej, wykorzysta metody aktywizujące, takie jak: ćwiczenia, pracę w grupach, scenki itp. a części teoretyczne będą stanowić podsumowanie i wyjaśnienie do części praktycznych.

Program szkolenia:

Moduł 1: Wprowadzenie do AI i dużych modeli językowych (LLM)

- Wprowadzenie do dużych modeli językowych (LLM) i wybranych narzędzi AI (ChatGPT, Copilot, Jasper, Make, Zapier).
- Zasady działania narzędzi generatywnych i ich zastosowanie w pracy handlowca i doradcy klienta.

Moduł 2: Tworzenie skutecznych promptów

- Techniki tworzenia skutecznych promptów (prompt engineering, persona prompting, role-based prompting).
- Ćwiczenia praktyczne: generowanie treści – maile, oferty, komunikaty do klientów, raporty.
- Optymalizacja promptów: jak uzyskać trafne, spójne i powtarzalne wyniki.

Moduł 3: Automatyzacja procesów w codziennej pracy z klientem

- Analiza codziennych procesów – identyfikacja zadań do automatyzacji.
- Automatyzacja w praktyce: tworzenie prostych scenariuszy (Make/Zapier).
- Studia przypadków: automatyzacja raportów, kontaktu z klientem, ofertowania.

Moduł 4: Praktyka i feedback

- Ćwiczenia praktyczne na rzeczywistych przykładach z pracy uczestników.
- Sesja Q&A i indywidualny feedback od trenera.

Moduł 5: Wprowadzenie do botów i asystentów AI

- Wprowadzenie do knowledge botów i asystentów AI – czym są i jak działają.
- Projektowanie i testowanie prostych botów wspierających sprzedaż i obsługę klienta.

Moduł 6: Personalizacja komunikacji i prospectingu z AI

- Personalizacja komunikacji z klientem – analiza danych i generowanie treści dopasowanych do profilu odbiorcy.
- AI w prospectingu: automatyczne badanie leadów, analiza sentymentu, generowanie rekomendacji.

Moduł 7: AI w zarządzaniu procesami sprzedaży i projektami

- AI w zarządzaniu projektami: planowanie, monitorowanie i raportowanie z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Praktyczne wykorzystanie narzędzi AI w analizie danych sprzedażowych i trendów.

Moduł 8: Etyka, bezpieczeństwo i wdrożenie AI w praktyce

- Etyka i bezpieczeństwo – jak odpowiedzialnie korzystać z AI w komunikacji z klientami.
- Sesja podsumowująca i walidacja efektów.

Moduł walidacji będzie przebiegać następująco:

Na 30 minut do zakończenia zajęć osoba prowadząca usługę przekaże uczestnikom kody dostępu do kwestionariusza on-line. Kwestionariusz będzie się składał z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test z wynikiem generowanym automatycznie będzie zbudowany z pytań zamkniętych z 1 lub wieloma prawidłowymi odpowiedziami. Część testowa została zaplanowana na 15 minut.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub łącze LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Zadaniem osoby prowadzącej szkolenie będzie czysto techniczne przekazanie uczestnikom dostępu do arkusza walidacji. Nie będzie natomiast ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba prowadząca walidację nie będzie obecna w trakcie zajęć. Będzie włączona w przygotowanie procesu walidacji, oraz na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników.

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	2 240,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener KnowHub

Osoba prowadząca zostanie wytypowana po otrzymaniu zapytania przez formularz. Wybierając tę osobę uwzględnimy jej doświadczenie w pracy z firmami o podobnym charakterze oraz grupami o podobnym profilu. Do prowadzenia naszych szkoleń i warsztatów angażujemy wyłącznie osoby posiadające co najmniej kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze komunikacji interpersonalnej, zarządzania zespołami oraz rozwiązywania konfliktów w organizacjach. Nasi trenerzy budowali swoje doświadczenia pracując w wiodących organizacjach. Nasi trenerzy mają co najmniej wyższe wykształcenie i stale rozwijają swoje kompetencje zdobywając akredytacje i certyfikaty. Nasi trenerzy regularnie uczestniczą w wydarzeniach branżowych i publikują w mediach. Nasze warsztaty są cenione za interaktywną formę, autentyczność oraz umiejętność przekazywania wiedzy w sposób zrozumiały i przystępny.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Realizator zapewnia: skrypt szkoleniowy, teczki, notesy, długopisy. Materiały szkoleniowe w formie fizycznej (papierowy skrypt oraz zestaw ćwiczeń) zostaną przekazane osobom uczestniczącym w usłudze na początku realizacji zajęć. Materiały będą rozłożone na stołach w sali szkoleniowej przed rozpoczęciem szkolenia przez każdego z uczestników.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Adres

ul. Robotnicza 50/2
53-608 Wrocław
woj. dolnośląskie

Miejsce realizacji usługi: siedziba klienta lub wynajęta sala szkoleniowa na terenie Polski, spełniająca wymagania do prowadzenia szkoleń stacjonarnych (dostęp do światła dziennego, odpowiednie wyposażenie, zaplecze sanitarne).
Konkretna lokalizacja zostanie potwierdzona na etapie podpisywania umowy

Kontakt



Paweł Gębaczyk

E-mail p.gebaczyk@knowhub.pl

Telefon (+48) 713 468 134