



FlexHR Doradztwo
Personalne Agencja
Zatrudnienia Sp. z
o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

AI w sprzedaży i obsłudze klienta

Numer usługi 2026/04/21/30790/3503022

📍 Toruń
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 08:00 h
📅 04.05.2026 do 31.12.2026

1 230,00 PLN brutto
1 000,00 PLN netto
153,75 PLN brutto/h
125,00 PLN netto/h
183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Grupa docelowa usługi	Pracownicy biurowi, specjaliści, menedżerowie działów sprzedaży, obsługi klienta i pokrewnych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 zapoznanie uczestników z narzędziami AI dla sprzedaży, account management i obsługi klienta. Uczestnik zdobywa wiedzę oraz praktyczne umiejętności umożliwiające efektywne wykorzystanie narzędzi AI do tworzenia ofert, przygotowania się do rozmów z klientami, tworzenia baz klientów, analiz i zarządzania procesem sprzedażowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie czym jest sztuczna inteligencja i jak można jej używać we wsparciu procesów sprzedażowych i obsługi klienta	Odpowiedzi w dyskusji, analiza przykładów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi wykorzystać narzędzia AI do przygotowania do procesu sprzedażowego, rozwiązywania problemów i analizy danych	Wykonanie zadań praktycznych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kompetencje społeczne Uczestnik świadomie i odpowiedzialnie korzysta z AI, uwzględniając bezpieczeństwo informacji i współpracę zespołową a także ochronę danych osobowych klientów. Aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach i debacie Debata swobodna	Aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach i debacie	Debata swobodna

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Rola sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i obsługi klienta
- Wykorzystanie AI w generowaniu i kwalifikacji leadów sprzedażowych
- Tworzenie ofert handlowych, e-maili i follow-upów z użyciem AI

- Personalizacja komunikacji sprzedażowej i obsługowej
- Wsparcie obsługi klienta i chatboty oparte o AI
- Analiza danych sprzedażowych i odpowiedzialne wykorzystanie AI

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) - łącznie 8 godzin dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Rola sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i obsługi klienta	Iwona Bąk	30-06-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 8 Wykorzystanie AI w generowaniu i kwalifikacji leadów sprzedażowych	Iwona Bąk	30-06-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 8 Przerwa	Iwona Bąk	30-06-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 8 Personalizacja komunikacji sprzedażowej i obsługowej	Iwona Bąk	30-06-2026	10:45	11:30	00:45
5 z 8 Warsztat praktyczny z wykorzystaniem trybu głosowego do treningu rozmowy z trudnym klientem, odpowiedzi na rezygnację z oferty i inne sytuacje sprzedażowe.	Iwona Bąk	30-06-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 8 Przerwa	Iwona Bąk	30-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Wsparcie obsługi klienta i chatboty oparte o AI	Iwona Bąk	30-06-2026	13:30	14:15	00:45
8 z 8 Analiza danych sprzedażowych i odpowiedzialne wykorzystanie AI	Iwona Bąk	30-06-2026	14:15	15:00	00:45

Cennik

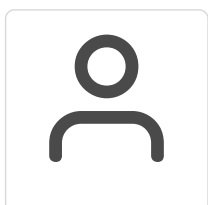
Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Bąk

Trenerka, konsultantka oraz praktyk wdrożeń sztucznej inteligencji i automatyzacji procesów biznesowych.

Ukończyła studia wyższe na kierunku socjologia ze specjalizacją HR / zarządzanie zasobami ludzkimi oraz Executive MBA.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobywane w międzynarodowych organizacjach, gdzie pełniła role eksperckie i menedżerskie w obszarach HR, rekrutacji, operacji oraz zarządzania zespołami. Pracowała m.in. dla firm takich jak TELUS Digital, Moravia, Summa Linguae Technologies, prowadziła globalne zespoły rekrutacyjne i operacyjne do 250 osób. Obecnie jest założycielką i CEO firmy ImAI, w ramach której zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję, automatyzację procesów oraz budową agentów AI wspierających procesy biznesowe, HR, sprzedażowe i operacyjne. Specjalizuje się w praktycznym wykorzystaniu narzędzi takich jak ChatGPT, Microsoft Copilot, Google Gemini, a także w projektowaniu agentów AI, integracjach oraz automatyzacji pracy zespołów. Jej podejście łączy wiedzę technologiczną z dogłębnym zrozumieniem procesów biznesowych i organizacyjnych. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla pracowników, specjalistów oraz kadry menedżerskiej, koncentrując się na realnych przypadkach biznesowych, ćwiczeniach praktycznych oraz bezpiecznym i odpowiedzialnym wykorzystaniu AI w organizacjach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej oraz imienny certyfikat ukończenia szkolenia.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 51B
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



KSENIA FIEDLER

E-mail ksenia.gruszecka@flexhr.pl

Telefon (+48) 690 092 800