



Automatyzacje AI w sprzedaży B2B: GPT Codex, Claude Code i budowanie agentów

Numer usługi 2026/05/19/149371/3568779

3 200,00 PLN brutto
3 200,00 PLN netto
228,57 PLN brutto/h
228,57 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,9 / 5

157 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 25.07.2026 do 26.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Identyfikatory projektów

Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą wykorzystywać AI do budowania prostych automatyzacji w sprzedaży B2B oraz przejść od używania AI do pojedynczych zadań do tworzenia własnych workflow. W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- Właścicieli firm B2B oraz freelancerów B2B,
- Osob wspierających sprzedaż, odpowiedzialnych za prospecting, research leadów oraz przygotowywanie danych sprzedażowych,
- Osob odpowiedzialnych za komunikację outboundową oraz bardziej zaawansowanych handlowców.
- Szkolenie sprawdzi się idealnie w firmach B2B, które chcą ograniczyć ręczne zadania w sprzedaży, przyspieszyć research, porządkowanie danych, analizę firm, przygotowanie buyer person, komunikację handlową i pracę na plikach CSV.

Wymagania wstępne

- Komputer lub laptop z dostępem do stabilnego połączenia internetowego (min. 5 Mbps),
- Dostęp do jednego z narzędzi: ChatGPT Plus, ChatGPT Pro, ChatGPT Enterprise, Claude Pro lub Claude Max
- Konto Google lub Microsoft
- Chęć aktywnego uczestnictwa

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

24-07-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego projektowania, budowania, testowania i poprawiania prostych automatyzacji AI wspierających sprzedaż B2B. Uczestnik uczy się, jak opisać zadanie sprzedażowe, zamienić je w workflow, przygotować instrukcje dla AI, użyć GPT Codex lub Claude Code. Warsztat przygotowuje do automatyzacji procesów takich jak: research kontaktów, analiza firm, opis buyer person, przygotowanie danych do CSV, generowanie komunikacji handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Charakteryzuje zastosowania automatyzacji AI w sprzedaży B2B oraz opisuje różnicę między pojedynczym użyciem AI a workflow automatyzacyjnym.</p>	<p>Uczestnik wskazuje minimum 3 zadania sprzedażowe, które można wesprzeć automatyzacją AI.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Rozpoznaje zadania sprzedażowe nadające się do wsparcia AI oraz wskazuje, dlaczego proces i SOP są potrzebne przed budową automatyzacji.</p>	<p>Uczestnik wybiera zadanie sprzedażowe i uzasadnia, dlaczego nadaje się ono do automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Charakteryzuje architekturę i zasadę działania środowisk IDE (np. Visual Studio Code) w kontekście programowania sterowanego intencją (prompt-driven).</p>	<p>Uczestnik poprawnie identyfikuje rolę środowiska deweloperskiego (IDE) oraz opisuje, w jaki sposób narzędzia AI (GPT Codex / Claude Code) integrują się z nim w celu generowania i uruchamiania logiki automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Wymienia parametry ustrukturyzowanych plików płaskich (np. CSV) niezbędne do masowego przetwarzania danych sprzedażowych przez AI.</p>	<p>Uczestnik wskazuje na liście poprawne formaty separatorów, strukturę nagłówek oraz zasady mapowania danych wejściowych i wyjściowych wymagane do bezbłędnej pracy automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Omawia techniki radzenia sobie z błędami w wykonywaniu workflow (handling wyjątków i ścieżki awaryjne).	Uczestnik rozpoznaje typowe przyczyny przerwania działania automatyzacji (np. przekroczenie limitów kontekstu, błędna struktura danych) i wskazuje teoretyczne metody projektowania punktów kontrolnych dla człowieka (Human-in-the-loop).	Test teoretyczny
Wiedza: Identyfikuje kluczowe różnice funkcjonalne i ograniczenia technologiczne pomiędzy modelami z rodziny GPT (Codex) a Claude (Code). Kompetencje społeczne: Stosuje zasady bezpiecznego, odpowiedzialnego użycia AI oraz sprawuje nadzór człowieka nad wdrożoną automatyzacją sprzedażową.	Uczestnik potrafi dopasować specyfikę danego modelu (np. wielkość okna kontekstowego, styl generowania instrukcji) do konkretnego rodzaju zadania sprzedażowego w procesie automatyzacji. Uczestnik wskazuje, jakie informacje należy bezwzględnie weryfikować przed użyciem oraz które dane wrażliwe/poufne nie powinny być wprowadzane do narzędzi AI.	Test teoretyczny Test teoretyczny

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

Dzień 1 – Podstawy, Środowisko IDE i Mapowanie Procesów (8h)

Moduł 1. Otwarcie szkolenia, kontrakt i podstawy automatyzacji AI (2h)

- **Zakres treści:** Przywitanie uczestników, kontrakt i zasady pracy; cel dwóch dni szkoleniowych. Czym jest automatyzacja AI w sprzedaży B2B; różnice między promptem, workflow, automatyzacją a agentem AI. Definicja API, GPT Codex, Claude Code oraz środowiska IDE w pracy bez znajomości programowania.
- **Ćwiczenia:** Określenie oczekiwań; wskazanie i wybór jednego realnego zadania sprzedażowego wykonywanego ręcznie do dalszej automatyzacji oraz opis jego oczekiwanego rezultatu.
- **Metody pracy:** Wykład interaktywny, dyskusja moderowana, analiza przypadków (case study).

Moduł 2. Środowisko pracy i integracja narzędzi w praktyce (2h)

- **Zakres treści:** Praca z GPT Codex i Claude Code w kontekście automatyzacji sprzedażowych. Połączenie narzędzi z IDE (Visual Studio Code lub Google Antigravity). Jak efektywnie prowadzić narzędzie krok po kroku przez zadanie, rozumienie ograniczeń technologicznych oraz kontrola wyników.
- **Ćwiczenia:** Konfiguracja indywidualnego środowiska pracy, techniczne połączenie narzędzia AI z wybranym IDE, test gotowości środowiska do budowy automatyzacji.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne z narzędziami, praca na konfiguracjach testowych.

Moduł 3. Proces i SOP jako fundament automatyzacji (2h)

- **Zakres treści:** Dlaczego automatyzacja wymaga bezwzględnie opisanego procesu; zasada „śmieć na wejściu, śmieć na wyjściu”. Jak mapować zadanie sprzedażowe krok po kroku, określać precyzyjnie dane wejściowe (inputs) oraz wyjściowe (outputs). Definiowanie warunków logicznych, wyjątków i punktów decyzyjnych człowieka.
- **Ćwiczenia:** Szczegółowy opis wybranego procesu sprzedażowego, przygotowanie prostego Standardu Procedury Operacyjnej (SOP) dla wybranego zadania oraz uporządkowanie struktury danych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne - ćwiczenia projektowe, mapowanie procesów w grupach/indywidualnie, dokumentowanie procedur.

Moduł 4. Projektowanie workflow oraz inżynieria dyrektyw dla AI (2h)

- **Zakres treści:** Przekładanie dokumentu SOP na logiczny workflow automatyzacji. Podział automatyzacji na mniejsze kroki wykonawcze; określanie roli AI w każdym z tych kroków. Przewidywanie błędów i projektowanie ścieżek awaryjnych. Pisanie zaawansowanych instrukcji i dyrektyw (System Prompts) określających kryteria jakości wyniku.
- **Ćwiczenia:** Zaprojektowanie graficznego/logicznego workflow dla wybranego procesu, opracowanie roboczej instrukcji systemowej dla AI wraz z kryteriami akceptacji wyniku.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne - praca z modelami LLM (ChatGPT/Claude), projektowanie architektury informacji, ćwiczenia z inżynierii promptów.

Dzień 2 – Budowa, Skalowanie i Bezpieczeństwo (8h)

Moduł 5. Budowa i uruchomienie pierwszej automatyzacji sprzedażowej (2h)

- **Zakres treści:** Praktyczna praca z GPT Codex lub Claude Code w środowisku deweloperskim. Budowanie automatyzacji krok po kroku i prowadzenie narzędzia przez wyznaczone zadanie bez pisania kodu od zera. Metody natychmiastowego sprawdzania działania poszczególnych komponentów automatyzacji.
- **Ćwiczenia:** Techniczna budowa i uruchomienie jednej, w pełni funkcjonalnej, prostej automatyzacji sprzedażowej; przetestowanie jej działania na przygotowanych danych testowych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, samodzielne programowanie wizualne / sterowane intencją (prompt-driven development).

Moduł 6. Skalowanie: Automatyzacja researchu i budowy bazy kontaktów (2h)

- **Zakres treści:** Wykorzystanie zbudowanej automatyzacji do celów prospectingu i researchu rynkowego. Automatyczne przeszukiwanie i podsumowywanie informacji o firmach celowych. Tworzenie automatycznego opisu profilu klienta oraz buyer persony; zbieranie głębokiego kontekstu biznesowego potrzebnego handlowcowi.
- **Ćwiczenia:** Uruchomienie automatyzacji na bazie realnych firm i kontaktów, wygenerowanie pogłębionej analizy buyer persony oraz ocena precyzji i jakości dostarczonych przez AI danych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne na realnych bazach danych i stronach WWW, ekstrakcja informacji z sieci.

Moduł 7. Automatyzacja pracy na danych masowych i personalizacja komunikacji (2h)

- **Zakres treści:** Praca z ustrukturyzowanymi plikami płaskimi (CSV). Jak automatycznie porządkować i formatować masowe dane sprzedażowe oraz mapować je do pożądanej struktury wyjściowej. Zasady generowania hiper-spersonalizowanej komunikacji handlowej (cold emails, wiadomości LinkedIn, follow-upy) na podstawie zautomatyzowanego researchu.
- **Ćwiczenia:** Przygotowanie wsadowego pliku CSV, automatyczne przetworzenie bazy danych rynkowych i masowe wygenerowanie unikalnych, spersonalizowanych propozycji wartości dla klientów.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, ćwiczenia z operacji na danych, optymalizacja szablonów komunikacji.

Moduł 8. Stabilizacja, testy i odpowiedzialne wdrożenie AI (1h)

- **Zakres treści:** Metodologia testowania i stabilizacji systemów automatycznych. Wykrywanie błędów, upraszczanie workflow oraz iteracyjne poprawianie instrukcji systemowych. Zasady bezpiecznego korzystania z AI: bezwzględny wymóg nadzoru człowieka (Human-in-the-loop), ochrona danych poufnych i osobowych oraz unikanie wprowadzania wrażliwych informacji do publicznych modeli. Ryzyka związane z automatyczną dystrybucją treści bez weryfikacji. Planowanie kolejnych wdrożeń po szkoleniu.
- **Ćwiczenia:** Przeprowadzenie testu obciążeniowego automatyzacji na kilku zróżnicowanych przykładach, korekta instrukcji/logiki w przypadku błędów; stworzenie indywidualnej listy kolejnych zadań do automatyzacji w firmie.
- **Metody pracy:** Wykład teoretyczny, debugowanie i optymalizacja własnych projektów, mapowanie wdrożeń.
 - **Ewaluacja – test online (1h)** W ramach testu online możliwe będzie 5-krotne powtórzenie. Aby zdać test i otrzymać certyfikat, uczestnik musi poprawnie odpowiedzieć na co najmniej 80% pytań.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1. Otwarcie szkolenia, kontrakt i podstawy automatyzacji AI (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Moduł 2. Środowisko pracy i integracja narzędzi w praktyce (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Moduł 3. Proces i SOP jako fundament automatyzacji (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Moduł 4. Projektowanie workflow oraz inżynieria dyrektyw dla AI (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Moduł 5. Budowa i uruchomienie pierwszej automatyzacji sprzedażowej (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Moduł 6. Skalowanie: Automatyzacja researchu i budowy bazy kontaktów (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Moduł 7. Automatyzacja pracy na danych masowych i personalizacja komunikacji (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Moduł 8. Stabilizacja, testy i odpowiedzialne wdrożenie AI (1h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	14:30	15:15	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	26-07-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

Cennik

Cennik

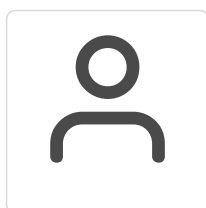
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	228,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	228,57 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ BURYAN

Projektuję środowiska biznesowe, w których sztuczna inteligencja staje się fundamentem pracy, a nie tylko technologicznym gadżetem. Specjalizuję się w tworzeniu zaawansowanych automatyzacji z wykorzystaniem Claude Code, GPT Codex, Pythona oraz N8n. Tylko w ciągu ostatnich trzech lat z powodzeniem wdrożyłem ponad 50 takich systemów.

Dla moich klientów oznacza to skalowanie działań w sposób szybszy i skuteczniejszy. Zbudowałem między innymi system personal brandingowy oparty na prompcie wytrenowanym na 300 viralowych postach z LinkedIn, który pozwala na publikację treści jednym kliknięciem na LinkedIn, X, Facebook i

Threads. Moi agenci AI potrafią kwalifikować przychodzące połączenia biznesowe.

Automatyzuję również skomplikowaną obsługę spotkań, gdzie każda rozmowa wideo zamienia się w transkrypt, a system CRM uzupełnia się sam bez ingerencji pracownika. Podczas moich warsztatów przekazuję tę techniczną i strategiczną wiedzę zespołom sprzedażowym, marketingowym oraz administracyjnym. Stawiam na aktualizowaną z tygodnia na tydzień wiedzę i sprawdzoną metodykę opartą o cykl uczenia się Kolba.

Porozmawiajmy o wdrożeniu tych rozwiązań u Ciebie: lukaszburian.work@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trosce o utrwalenie zdobytych umiejętności, po szkoleniu udostępniemy Państwu pełną prezentację zawierającą wszystkie omawiane zagadnienia oraz kluczowe wskazówki.

Materiały zostaną przesłane na maile uczestników w trakcie lub po ukończeniu szkolenia.

Szkolenie jest zgodnie z wymogami szkoleń kwalifikacji cyfrowych.

Warunki uczestnictwa

Wymagane konta: Dostęp do jednego z narzędzi: ChatGPT Plus, ChatGPT Pro, ChatGPT Enterprise, Claude Pro lub Claude Max

Uczestnik musi posiadać podstawową znajomość obsługi komputera.

1h zajęć = 45 min. zajęć dydaktycznych. Przerwy nie są wliczane do czasu szkolenia.

Jeżeli zajdzie taka konieczność , będzie musiała być podpisana umowa z beneficjentem.

Informacje dodatkowe

Aby otrzymać certyfikat kwalifikacji, uczestnik musi uczestniczyć w co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz zdać test zdalny w wyniku co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi.

W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie lub o tematyce będącej kontynuacją niniejszego szkolenia (szkolenie stacjonarne, szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy osoba lub przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. Zwolnienie przedmiotowe - zgodne z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

Osoby o szczególnych potrzebach prosimy o wcześniejsze zgłoszenie tego faktu organizatorowi w celu odpowiedniego przygotowania i dostosowania usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie realizowane na jednej z dostępnych i sprawdzonych platform e-learningowych, dostosowanych do wymogów nowoczesnej edukacji zdalnej. Link do spotkania zostanie przesłany uczestnikom minimum **2 dni** przed rozpoczęciem szkolenia na adres email podany podczas rejestracji.

Wymagania sprzętowe:

- **Komputer/laptop:** Windows 7+, macOS 10.12+, Linux (najnowsze wersje)
- **Aktualna przeglądarka internetowa** (Chrome, Firefox, Edge - najnowsza wersja)
- **Procesor:** minimum 2 GHz (zalecane 4 GHz lub więcej)
- **RAM:** minimum 4 GB (zalecane 8 GB lub więcej)
- **Dysk:** minimum 2 GB wolnego miejsca na instalację oprogramowania
- **Kamera:** zalecana (wbudowana lub zewnętrzna)
- **Mikrofon:** zalecany (wbudowany lub zewnętrzny)
- **Głośniki/słuchawki:** wymagane do odsłuchu

Wymagania dotyczące połączenia internetowego:

- **Prędkość pobierania:** minimum 5 Mbps (zalecane 10 Mbps lub więcej)
- **Prędkość wysyłania:** minimum 1 Mbps (zalecane 2 Mbps lub więcej)
- **Stabilność połączenia:** połączenie przewodowe zalecane (WiFi akceptowalne, jeśli stabilne)
- **Opóźnienie (ping):** maksymalnie 100 ms (zalecane poniżej 50 ms)

Kontakt



MONIKA ŻMIJEWSKA

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741