



Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,9 / 5

168 ocen

Agenci AI w sprzedaży B2B

Numer usługi 2026/05/28/149371/3592213

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 12.09.2026 do 13.09.2026

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 ⓘ

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 zespołów sprzedaży B2B, które chcą przejść z poziomu doraźnego korzystania z AI na poziom systemowego wdrażania agentów:

- **Managerowie Sprzedaży i Head of Sales**, dążący do optymalizacji pracy działów handlowych.
- **Handlowcy B2B i Account Managerowie**, którzy chcą delegować powtarzalne zadania (research, CRM, analiza) do agentów AI.
- **Specjaliści Sales Operations**, odpowiedzialni za procesy i narzędzia wspierające sprzedaż.
- **Liderzy zespołów prospectingu**, szukający sposobów na skalowanie działań outboundowych bez zwiększania zatrudnienia.

W szkoleniu mogą barć udział również osoby indywidualne, które z własnej inicjatywy chcą podnosić swoje kwalifikacje.

Wymagania wstępne

- Podstawowa obsługa komputera i przeglądarki internetowej
- Dostęp do stabilnego połączenia internetowego (min. 5 Mbps)
- Chęć aktywnego uczestnictwa w szkoleniu

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętność projektowania, konfigurowania i wdrażania autonomicznych agentów AI, którzy wspierają proces sprzedaży B2B. Uczestnicy nauczą się przekładać standardowe procedury operacyjne (SOP) na instrukcje dla agentów, co pozwoli na zautomatyzowanie takich zadań jak: pogłębiony research firm, monitorowanie sygnałów zakupowych, kwalifikacja leadów oraz przygotowywanie hiper-spersonalizowanych treści sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Definiuje pojęcie agenta AI oraz jego rolę w architekturze systemów sprzedaży B2B	Uczestnik wskazuje poprawną definicję agenta AI oraz wymienia różnice między prostym zapytaniem (promptem) a autonomicznym działaniem agentowym.	Test teoretyczny
Wiedza: Charakteryzuje strukturę Standardowej Procedury Operacyjnej (SOP) pod kątem automatyzacji.	Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy dokumentacji procesu (SOP), które są niezbędne do poprawnego zaprojektowania instrukcji dla AI.	Test teoretyczny
Wiedza: Wymienia rodzaje sygnałów sprzedażowych (trigger events), które mogą być monitorowane przez AI.	Uczestnik potrafi rozpoznać i wskazać na liście zdarzenia rynkowe (np. zmiana zarządu, runda finansowania), które agent AI może zidentyfikować jako okazję sprzedażową.	Test teoretyczny
Wiedza: Omawia zasady bezpieczeństwa i ochrony danych biznesowych w pracy z modelami językowymi.	Uczestnik wskazuje na poprawną metodę postępowania z danymi wrażliwymi oraz zna ryzyka związane z „halucynacjami” modeli AI w kontekście danych rynkowych..	Test teoretyczny
Wiedza: Opisuje parametry techniczne i funkcjonalne niezbędne do stworzenia własnego agenta (Custom GPTs/Agents).	Uczestnik wskazuje, jakie elementy (instrukcja systemowa, baza wiedzy, akcje/integracje) składają się na strukturę narzędzia typu Custom GPT.	Test teoretyczny
Wiedza: Identyfikuje wskaźniki efektywności (KPI) dla wdrożonych automatyzacji agentowych w lejku sprzedaży.	Uczestnik wybiera poprawne mierniki pozwalające ocenić zwrot z inwestycji (ROI) we wdrożenie agentów AI, takie jak oszczędność czasu na researchu czy precyzja kwalifikacji leada.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: Współpracuje w zespole nad projektowaniem agentowych procesów sprzedażowych, uwzględniając wymianę doświadczeń i wspólną analizę ryzyk.	Uczestnik aktywnie uczestniczy w grupowej analizie procesów (SOP), współtworzy założenia dla agenta AI w ramach zespołu warsztatowego oraz potrafi uzasadnić wspólne stanowisko dotyczące automatyzacji wybranego etapu lejka sprzedaży.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – Strategia, SOP i Projektowanie Agentów (8h)

Moduł 1: Architektura agentowa i audyt procesów sprzedaży (2h)

- **Zakres treści:**
 - Różnica między promptowaniem a działaniem autonomicznych agentów AI
 - Identyfikacja „wąskich gardeł” w obecnym procesie sprzedaży B2B
 - Wprowadzenie do metodologii mapowania procesów (SOP) pod AI
 - Wybór zadań o najwyższym potencjale zwrotu z inwestycji (ROI) dla agentów
 - **Metody pracy:** Wykład interaktywny, dyskusja moderowana, audyt własnych procesów sprzedażowych uczestników.

Moduł 2: Mapowanie SOP i Inżynieria Instrukcji Systemowych (2h)

- **Zakres treści:**
 - Tworzenie krokowej instrukcji wykonawczej (SOP) dla wybranego zadania
 - Budowa instrukcji systemowych (System Prompts) dla agentów sprzedaży
 - Nadawanie agentom dostępu do bazy wiedzy (Knowledge Base – pliki, dane)
 - Techniki ograniczania „halucynacji” agenta w danych sprzedażowych

- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, dokumentowanie procesu krok po kroku, praca z modelami LLM (ChatGPT/Claude).

Moduł 3: Agenci do Prospectingu i Researchu Rynkowego (2h)

- **Zakres treści:**
 - Konfiguracja agenta do analizy profilu idealnego klienta (ICP)
 - Tworzenie agenta-researchera: analiza stron WWW, raportów rocznych i aktualności firmowych
 - Automatyczna kategoryzacja leadów na podstawie danych z sieci
 - Wykrywanie sygnałów zakupowych (trigger events) przez agentów AI
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, tworzenie własnych „GPTs” lub dedykowanych instrukcji agentowych, praca na realnych firmach-celach.

Moduł 4: Zarządzanie komunikacją i Tone of Voice (2h)

- **Zakres treści:**
 - Zasady budowania agentów generujących komunikację (cold mail, LinkedIn)
 - Dopasowanie „Tone of Voice” agenta do marki osobistej handlowca
 - Tworzenie agenta do obsługi obiekcji i przygotowania argumentacji
 - Budowa biblioteki promptów systemowych dla całego zespołu
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, ćwiczenia z modelami językowymi, praca na własnych szablonach komunikacji.

Dzień 2 – Automatyzacja, CRM i Wdrożenie (8h)

Moduł 5: Agent jako wsparcie analizy lejka sprzedażowego (2h)

- **Zakres treści:**
 - Wykorzystanie AI do analizy szans sprzedaży (Opportunity Scoring)
 - Agent asystujący w notatkach ze spotkań i aktualizacji CRM
 - Automatyczne wyciąganie „Next Steps” z transkrypcji rozmów sprzedażowych
 - Analiza przyczyn utraconych leadów (Lost-Order Analysis) z AI
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, analiza anonimowych danych sprzedażowych, ćwiczenia z transkrypcjami.

Moduł 6: Integracja agentów z narzędziami sprzedaży (2h)

- **Zakres treści:**
 - Przegląd narzędzi do łączenia AI z ekosystemem sprzedaży (Make/n8n/Zapier)
 - Wysyłanie danych od agenta AI do arkusza lub CRM (wprowadzenie)
 - Automatyzacja monitorowania LinkedIn i stron firmowych konkurencji
 - Tworzenie prostych workflow wspierających follow-up po spotkaniu
- **Metody pracy:** Pokazy narzędziowe, praktyczne warsztaty z narzędziami no-code (Make/n8n), budowa prostych ścieżek automatyzacji.

Moduł 7: Budowa zaawansowanego agenta „Custom GPT” (2h)

- **Zakres treści:**
 - Konfiguracja zaawansowanego agenta (Custom GPT) z wgraną wiedzą firmową
 - Testowanie „stresu” agenta – czy trzyma się instrukcji i SOP?
 - Iteracyjne poprawianie agenta na podstawie błędów (Fine-tuning instrukcji)
 - Dzielenie się agentami wewnątrz zespołu sprzedaży
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, testowanie wzajemne agentów stworzonych przez uczestników.

Moduł 8: Wdrażanie i etyka pracy z agentami (1h)

- **Zakres treści:**
 - Model „Human-in-the-loop”: kiedy oddać kontrolę agentowi, a kiedy handlowiec musi decydować
 - Etyka i transparentność w komunikacji generowanej przez AI
 - Bezpieczeństwo danych klientów w procesach automatycznych
 - Plan wdrożenia (Roadmap) agentów w zespole na najbliższe 90 dni
- **Metody pracy:** Wykład teoretyczny, opracowanie indywidualnych planów wdrożenia.

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. Wyniki testu generowane są automatycznie.

Informacje organizacyjne:

- **1 h szkoleniowa** to 45 min zegarowe.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1: Architektura agentowa i audyt procesów sprzedaży (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	12-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	12-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Moduł 2: Mapowanie SOP i Inżynieria Instrukcji Systemowych (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	12-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	12-09-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Moduł 3: Agenci do Prospectingu i Researchu Rynkowego (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	12-09-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	12-09-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Moduł 4: Zarządzanie komunikacją i Tone of Voice (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	12-09-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 15 Moduł 5: Agent jako wsparcie analizy lejka sprzedażowego (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	13-09-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 -	Przerwa	-	13-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Moduł 6: Integracja agentów z narzędziami sprzedaży (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	13-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	13-09-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Moduł 7: Budowa zaawansowanego agenta „Custom GPT” (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	13-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	13-09-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Moduł 8: Wdrażanie i etyka pracy z agentami (1h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	13-09-2026	14:30	15:15	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	13-09-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15
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 branding 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: lukaszburyan.work@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trosce o utrwalenie zdobytych umiejętności, po szkoleniu udostępnimy 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 ChatGPT lub innych modeli (Claude, Gemini, Perplexity).

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