



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

487 ocen

Unico Biznes: AI w biznesie – kompleksowe szkolenie od pomysłu do wdrożenia rozwiązania.

Numer usługi 2026/07/14/160223/3688671

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 40:00 h
- 📅 07.09.2026 do 11.09.2026

4 920,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby zarządzające małymi i średnimi przedsiębiorstwami, posiadające podstawowe doświadczenie w organizacji procesów biznesowych i rozpoczynające praktyczne wykorzystanie sztucznej inteligencji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2026
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego wykorzystywania sztucznej inteligencji w procesach biznesowych, w tym tworzenia treści i materiałów, organizowania pracy, projektowania automatyzacji oraz przygotowania planu wdrożenia rozwiązania AI z uwzględnieniem celów, harmonogramu, ryzyk i sposobów mierzenia efektów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje możliwości, ograniczenia i zasady bezpiecznego wykorzystania sztucznej inteligencji w działalności biznesowej	– charakteryzuje podstawowe rodzaje rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji	Test teoretyczny
	– objaśnia możliwości i ograniczenia wykorzystania AI w procesach biznesowych	Test teoretyczny
	– uzasadnia znaczenie bezpieczeństwa, ochrony danych i zasad etycznych podczas korzystania z AI	Test teoretyczny
Przygotowuje treści oraz materiały biznesowe z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji	– przygotowuje prompt dostosowany do celu, odbiorcy i oczekiwanego rezultatu	Analiza dowodów i deklaracji
	– tworzy materiał tekstowy przeznaczony do komunikacji biznesowej lub marketingowej	Analiza dowodów i deklaracji
	– przygotowuje materiał graficzny, prezentacyjny albo multimedialny zgodny z przyjętymi założeniami	Analiza dowodów i deklaracji
	– analizuje proces biznesowy i wskazuje czynności możliwe do usprawnienia	Analiza dowodów i deklaracji
	– projektuje prosty przebieg automatyzacji obejmujący zadania, komunikację lub przepływ informacji	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje usprawnienie procesu biznesowego z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i automatyzacji	– dobiera rozwiązania cyfrowe odpowiednio do celu i zakresu projektowanego procesu	Analiza dowodów i deklaracji

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 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: Fundamenty sprzedaży i marketingu B2B

Moduł 1 – Podstawy sprzedaży i marketingu B2B (teoria)

- różnice pomiędzy sprzedażą B2B i B2C
- specyfika procesu zakupowego klienta biznesowego
- uczestnicy i etapy procesu decyzyjnego
- rola marketingu w procesie sprzedaży
- współpraca działań marketingowych i sprzedażowych
- aktualne trendy oraz modele sprzedaży B2B

Moduł 2A – Zrozumienie klienta i analiza rynku (teoria)

- zasady identyfikacji grup docelowych
- struktura osoby decyzyjnej
- potrzeby, problemy i motywacje klientów biznesowych
- etapy procesu zakupowego
- metody analizy konkurencji
- identyfikowanie wyróżników firmy

Moduł 2B – Analiza klienta i rynku (praktyka)

- opracowanie profilu wybranego segmentu klientów
- przygotowanie osoby decyzyjnej
- identyfikacja potrzeb i problemów klienta
- opracowanie mapy procesu zakupowego
- analiza konkurencji na wybranym przykładzie
- określenie wyróżników oferty

Dzień 2: Budowanie strategii sprzedaży i oferty

Moduł 3A – Zasady tworzenia oferty handlowej i propozycji wartości (teoria)

- elementy propozycji wartości
- struktura oferty handlowej B2B
- komunikowanie korzyści zamiast cech
- budowanie przewagi konkurencyjnej
- zasady segmentacji klientów
- dopasowanie komunikacji do odbiorcy biznesowego

Moduł 3B – Opracowanie oferty handlowej (praktyka)

- przygotowanie propozycji wartości
- określenie problemu klienta i sposobu jego rozwiązania
- opracowanie struktury oferty handlowej
- sformułowanie korzyści biznesowych
- dopasowanie oferty do wybranego segmentu klientów

Moduł 4A – Kanały i zasady pozyskiwania klientów B2B (teoria)

- kanały pozyskiwania leadów
- zasady prospectingu
- mapowanie struktury organizacyjnej klienta
- identyfikacja osób wpływających na decyzję zakupową
- etapy procesu sprzedaży

Moduł 4B – Projektowanie procesu pozyskiwania klientów (praktyka)

- wybór kanałów pozyskiwania leadów
- określenie profilu potencjalnego klienta
- przygotowanie kryteriów wyszukiwania klientów
- opracowanie mapy organizacji klienta
- identyfikacja decydentów
- zaprojektowanie etapów procesu sprzedażowego

Dzień 3: Prospecting i pierwszy kontakt z klientem

Moduł 5A – Nowoczesne metody prospectingu B2B (teoria)

- wykorzystanie profesjonalnych serwisów społecznościowych w sprzedaży
- zasady cold mailingu
- zasady cold callingu
- social selling
- automatyzacja procesu pozyskiwania klientów
- planowanie wielokanałowych działań prospectingowych

Moduł 5B – Przygotowanie sekwencji prospectingowej (praktyka)

- wybór kanałów pierwszego kontaktu
- opracowanie sekwencji działań
- przygotowanie harmonogramu kontaktów
- personalizacja komunikacji
- określenie warunków przejścia leada do kolejnego etapu procesu

Moduł 6A – Zasady komunikacji sprzedażowej i kwalifikacji leadów (teoria)

- struktura skutecznej wiadomości sprzedażowej
- zasady tworzenia skryptów rozmów
- przebieg pierwszego kontaktu
- kryteria kwalifikacji leadów
- zasady umawiania spotkań sprzedażowych

Moduł 6B – Komunikacja sprzedażowa (praktyka)

- tworzenie wiadomości inicjującej kontakt
- przygotowanie skryptu rozmowy handlowej
- personalizacja komunikacji
- przygotowanie pytań kwalifikujących
- opracowanie scenariusza umawiania spotkania
- ćwiczenie przebiegu pierwszego kontaktu

Dzień 4: Prowadzenie procesu sprzedaży

Moduł 7A – Struktura spotkania handlowego i zasady negocjacji (teoria)

- etapy spotkania sprzedażowego
- zasady diagnozowania potrzeb
- rodzaje pytań sprzedażowych
- prezentowanie rozwiązania
- podstawowe zasady negocjacji biznesowych
- przygotowanie do rozmowy negocjacyjnej

Moduł 7B – Spotkanie handlowe i negocjacje (praktyka)

- przygotowanie struktury spotkania
- opracowanie pytań diagnozujących

- prezentacja rozwiązania dopasowanego do potrzeb klienta
- ćwiczenie argumentacji sprzedażowej
- przygotowanie wariantów negocjacyjnych

Moduł 8A – Zasady pracy z obiekcjami i finalizacji sprzedaży (teoria)

- źródła i rodzaje obiekcji
- zasady reagowania na obiekcje
- techniki finalizacji sprzedaży
- zasady przygotowania ofert i wycen
- znaczenie działań follow-up
- budowanie długoterminowych relacji biznesowych

Moduł 8B – Finalizacja sprzedaży (praktyka)

- przygotowanie odpowiedzi na typowe obiekcje
- opracowanie argumentacji sprzedażowej
- dobór sposobu finalizacji sprzedaży
- przygotowanie zakresu oferty i wyceny
- opracowanie wiadomości follow-up
- przygotowanie planu dalszej współpracy z klientem

Dzień 5: Narzędzia, procesy i optymalizacja sprzedaży

Moduł 9A – Narzędzia, automatyzacja i analiza danych w sprzedaży i marketingu (teoria)

- funkcje systemów zarządzania relacjami z klientami
- zastosowanie automatyzacji marketingu
- rodzaje narzędzi wspierających prospecting
- zastosowanie sztucznej inteligencji w sprzedaży i marketingu
- podstawowe zasady analizy danych sprzedażowych
- wykorzystanie danych w optymalizacji procesu

Moduł 9B – Zastosowanie narzędzi cyfrowych i AI w procesie sprzedaży (praktyka)

- organizacja danych dotyczących klientów
- przygotowanie przykładowej automatyzacji działań
- wykorzystanie narzędzi wspierających prospecting
- przygotowanie treści sprzedażowych z wykorzystaniem AI
- analiza przykładowych danych sprzedażowych
- interpretacja podstawowych wskaźników

Moduł 10 – Projekt kompletnego procesu sprzedaży B2B (praktyka)

- określenie etapów lejka sprzedażowego
- mapowanie przebiegu procesu
- przypisanie działań do etapów procesu
- określenie punktów kontaktu z klientem

Moduł 10 – Projekt kompletnego procesu sprzedaży B2B – kontynuacja (praktyka)

- określenie kluczowych wskaźników efektywności
- identyfikacja obszarów wymagających optymalizacji
- zaprojektowanie sposobu monitorowania wyników
- opracowanie planu wdrożenia procesu w organizacji
- przygotowanie kompletnego projektu procesu sprzedaży

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób grupowy
- Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestnika w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.
- Usługa realizowana jest w 40 godzinach zegarowych.
- Ilość godzin teoretycznych: 6 godzin zegarowych

- Ilość godzin praktycznych: 28 godzin 15 minut zegarowych
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 27

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Dzień 1. Moduł 1. Podstawy sztucznej inteligencji (teoria)	Zajęcia	Bartosz Radacz	07-09-2026	09:00	11:30	02:30
2 z 27 -	Przerwa	-	07-09-2026	11:30	12:00	00:30
3 z 27 Dzień 1. Moduł 2. Organizacja pracy z AI i dobór narzędzi (teoria)	Zajęcia	Bartosz Radacz	07-09-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 27 -	Przerwa	-	07-09-2026	14:00	14:30	00:30
5 z 27 Dzień 1. Moduł 3. Tworzenie promptów i dobre praktyki pracy z AI (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	07-09-2026	14:30	17:00	02:30
6 z 27 Dzień 2. Moduł 4. Generowanie treści biznesowych (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	08-09-2026	09:00	11:30	02:30
7 z 27 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 27 Dzień 2. Moduł 5. Tworzenie ofert, wiadomości, prezentacji i materiałów szkoleniowych (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	08-09-2026	12:00	14:00	02:00
9 z 27 -	Przerwa	-	08-09-2026	14:00	14:30	00:30
10 z 27 Dzień 2. Moduł 6. Generowanie materiałów graficznych i multimedialnych (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	08-09-2026	14:30	17:00	02:30
11 z 27 Dzień 3. Moduł 7. Organizacja pracy, projektów i wiedzy z wykorzystaniem AI (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	09-09-2026	09:00	11:30	02:30
12 z 27 -	Przerwa	-	09-09-2026	11:30	12:00	00:30
13 z 27 Dzień 3. Moduł 8. Projektowanie prostych workflow i integracji (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	09-09-2026	12:00	14:00	02:00
14 z 27 -	Przerwa	-	09-09-2026	14:00	14:30	00:30
15 z 27 Dzień 3. Moduł 9. Automatyzacja komunikacji i monitorowanie procesów (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	09-09-2026	14:30	17:00	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 27 Dzień 4. Moduł 10. Zastosowania AI w marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	10-09-2026	09:00	11:30	02:30
17 z 27 -	Przerwa	-	10-09-2026	11:30	12:00	00:30
18 z 27 Dzień 4. Moduł 11. Analiza danych i personalizacja komunikacji (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	10-09-2026	12:00	14:00	02:00
19 z 27 -	Przerwa	-	10-09-2026	14:00	14:30	00:30
20 z 27 Dzień 4. Moduł 12. Projektowanie rozwiązania AI i ocena opłacalności wdrożenia (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	10-09-2026	14:30	17:00	02:30
21 z 27 Dzień 5. Moduł 13. Kategorie narzędzi AI wykorzystywanych w biznesie (teoria)	Zajęcia	Bartosz Radacz	11-09-2026	09:00	10:30	01:30
22 z 27 Dzień 5. Moduł 14. Dobór i wykorzystanie narzędzi AI do zadań biznesowych (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	11-09-2026	10:30	11:30	01:00
23 z 27 -	Przerwa	-	11-09-2026	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 27 Dzień 5. Moduł 15. Projekt wdrożeniowy AI – plan, harmonogram i ryzyka (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	11-09-2026	12:00	14:00	02:00
25 z 27 -	Przerwa	-	11-09-2026	14:00	14:30	00:30
26 z 27 Dzień 5. Moduł 16. Roadmapa rozwoju AI i mierzenie efektów wdrożenia (praktyka)	Zajęcia	Bartosz Radacz	11-09-2026	14:30	16:15	01:45
27 z 27 -	Walidacja	-	11-09-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	34:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	46:30

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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 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	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Radacz

Bartosz Radacz to doświadczony specjalista w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami, który w ciągu ostatnich 5 lat zdobył praktyczne kompetencje niezbędne do prowadzenia szkoleń z zakresu pozyskiwania klientów B2B i indywidualnych. Jako Sales Manager w hotLead.pl (2022–2024) odpowiadał za generowanie leadów, zarządzanie procesami sprzedażowymi oraz rozwój strategii pozyskiwania klientów. Jego doświadczenie obejmuje również pracę jako Sales Specialist w GO4Robot (2021–2022), gdzie zajmował się negocjacjami i budowaniem ofert, a także pełnienie funkcji lidera w Studenckim Kole Naukowym ASAP, gdzie organizował wydarzenia edukacyjne i wspierał rozwój zespołu.

Bartosz ukończył zarządzanie strategiczne (mgr) w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu oraz zarządzanie i inżynierię produkcji (inż.) na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Zdobył liczne certyfikaty, w tym Certyfikowanego Trenera Branżowych Symulacji Biznesowych, szkolenia z technik sprzedaży, personal branding oraz wykorzystania CRM.

Dzięki połączeniu praktycznej wiedzy, doświadczenia w sprzedaży oraz certyfikowanych umiejętności trenerskich Bartosz skutecznie prowadzi szkolenia, pomagając uczestnikom rozwijać efektywne strategie marketingowo-sprzedażowe i budować marki.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem realizacji szkolenia jest zebranie grupy minimum 3 osób.

Termin szkolenia: Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny i może ulec zmianie. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. dokłada starań, aby zapewnić dostępność usługi osobom ze szczególnymi potrzebami. W przypadku potrzeby zapewnienia dodatkowych udogodnień lub dostosowań prosimy o kontakt przed zapisem na usługę, w celu ustalenia możliwego zakresu wsparcia.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. Przy niższym poziomie dofinansowania do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Zwolnienie stosowane jest na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Usługa będzie realizowana zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Zoom**.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem stacjonarnym, laptopem lub tabletem z dostępem do internetu,
- sprawną kamerą internetową oraz mikrofonem – ich posiadanie jest obowiązkowe przez cały czas trwania usługi,
- głośnikami lub słuchawkami umożliwiającymi odbiór dźwięku.

Minimalna rekomendowana specyfikacja urządzenia:

- procesor: minimum 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy,
- pamięć RAM: minimum 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Uczestnik powinien posiadać stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w transmisji audio-wideo w czasie rzeczywistym.

Minimalne wymagania:

- co najmniej **600 kb/s** dla połączenia wideo wysokiej jakości.

Zalecane parametry:

- **1,2 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 720p,
- **3,8 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 1080p.

Dla komfortowego uczestnictwa w zajęciach rekomendowane jest korzystanie ze stabilnego łącza szerokopasmowego, zwłaszcza przy jednoczesnym korzystaniu z kamery, mikrofonu i udostępnianiu materiałów.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

Uczestnik powinien posiadać:

- aktualny system operacyjny obsługujący platformę Zoom,
- aktualną wersję jednej z przeglądarek internetowych, np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Microsoft Edge lub Opera,
- dostęp do aplikacji Zoom lub możliwość połączenia się przez przeglądarkę internetową.

Zaleca się korzystanie z aktualnej wersji aplikacji Zoom, ponieważ może to poprawić jakość połączenia, stabilność uczestnictwa oraz dostęp do wszystkich funkcji spotkania.

Dodatkowe wymagania organizacyjne

Warunkiem aktywnego udziału w usłudze jest:

- dołączenie do spotkania za pomocą indywidualnie udostępnionego linku,
- możliwość dwustronnej komunikacji z trenerem i grupą,
- gotowość do potwierdzania obecności na zajęciach zgodnie z zasadami realizacji usługi,
- korzystanie z urządzenia pozwalającego na bieżący odbiór obrazu, dźwięku oraz materiałów udostępnianych przez trenera.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link do spotkania jest aktywny do momentu zakończenia danej sesji szkoleniowej lub webinaru, zgodnie z harmonogramem usługi.

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771