



Maritime Consulting  
Poland Dariusz  
Kowalski  
★★★★★ 4,8 / 5  
1 709 ocen

## Zastosowania AI w sprzedaży, marketingu, analizie danych i komunikacji w obsłudze klienta.

Numer usługi 2026/08/04/21381/3728363

- 📍 Pisz
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 46:30 h
- 📅 03.11.2026 do 19.11.2026

9 000,00 PLN brutto  
9 000,00 PLN netto  
193,55 PLN brutto/h  
193,55 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Usługa jest skierowana do pracowników, managerów, liderów zespołów, członków zarządu i osób odpowiedzialnych za codzienną pracę w procesach objętych usprawnieniem lub wdrożeniem.</p> <p>Grupą docelową są osoby korzystające z narzędzi cyfrowych, systemów pracy, procesów sprzedażowych, marketingowych, usługowych, operacyjnych, administracyjnych, dokumentowych, raportowych lub zarządczych.</p> <p>Szkolenie jest szczególnie przydatne dla firm, które posiadają już diagnozę, mapę procesów, rekomendacje doradcze albo określony kierunek zmian i chcą przygotować ludzi do praktycznego stosowania nowego lub usprawnionego sposobu pracy.</p> |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Maksymalna liczba uczestników   | 30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Data zakończenia rekrutacji     | 02-11-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Forma prowadzenia usługi        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną 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

Usługa przygotowuje uczestników do praktycznego stosowania uzgodnionego modelu pracy w procesach organizacyjnych oraz narzędziach informatycznych wykorzystywanych w firmie. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili samodzielnie wykonywać zadania związane z obsługą systemów, w tym wprowadzaniem i aktualizacją danych, zarządzaniem statusami i zadaniami, raportowaniem oraz wykorzystaniem dostępnych funkcji automatyzacji procesów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                        | Kryteria weryfikacji                                                                       | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Definiuje strukturę systemu CRM oraz zasady organizacji danych klienta (firma, osoba, szansa, segmenty, źródła kontaktu). | definiuje strukturę danych w CRM (firma, osoba, szansa),                                   | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | klasyfikuje klientów do segmentów (B2C, B2B, deweloper, wspólnota, klient niestandardowy), | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | przypisuje pola dodatkowe do typów klientów                                                | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | utrzymuje spójność danych w systemie                                                       | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | stosuje konwencje nazewnictwa i standardy organizacji danych.                              | Test teoretyczny |
| Definiuje proces sprzedaży oraz projektuje i prowadzi lejek sprzedażowy w CRM zgodnie z etapami i kryteriami przejścia.   | definiuje etapy procesu sprzedaży                                                          | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | określa kryteria przejścia między etapami,                                                 | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | prowadzi szanse sprzedażowe,                                                               | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | uzupełnia pola krytyczne szansy                                                            | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | analizuje przebieg procesu w CRM.                                                          | Test teoretyczny |
| Mapuje i wdraża niestandardowe procesy obsługi klientów w CRM dostosowane do różnych segmentów i ścieżek sprzedażowych.   | rozdziela procesy obsługi klienta                                                          | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | przypisuje proces do segmentu                                                              | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | mapuje proces serwis- sprzedaż                                                             | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | identyfikuje przypadki niestandardowe                                                      | Test teoretyczny |
|                                                                                                                           | wdraża ścieżki procesowe                                                                   | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się                                                                                                                           | Kryteria weryfikacji                     | Metoda walidacji |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------|
| Organizuje codzienną pracę operacyjną w CRM poprzez zarządzanie zadaniami, follow-upami oraz komunikacją zgodnie ze standardami organizacji. | stosuje standardy follow-up              | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | zarządza zadaniami i terminami           | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | stosuje role i uprawnienia               | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | porządkuje notatki i komunikację         | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | utrzymuje dyscyplinę pracy w CRM         | Test teoretyczny |
| Analizuje dane sprzedażowe oraz wykorzystuje KPI i dashboardy do oceny procesów i podejmowania decyzji biznesowych                           | interpretuje KPI,                        | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | korzysta z dashboardów                   | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | analizuje wyniki sprzedaży               | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | ocenia skuteczność etapów                | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | wykorzystuje dane do wnioskowania.       | Test teoretyczny |
| Wdraża automatyzacje oraz wykorzystuje narzędzia AI w CRM w celu optymalizacji procesów sprzedażowych i obsługi klienta.                     | stosuje automatyczne zadania             | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | wykorzystuje AI w analizie danych        | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | integruje automatyzacje z CRM            | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | redukuje czynności manualne              | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                              | stosuje narzędzia zgodnie ze standardem. | 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## MODUŁ 1 – Model operacyjny i struktura danych klienta

### Zakres:

- filozofia CRM (firma / osoba / szansa)
- segmentacja klientów (B2C, B2B, deweloper, serwis itd.)
- pola dodatkowe dla segmentów
- źródła kontaktów
- standardy nazewnictwa i duplikaty
- struktura skrzynek mailowych

## MODUŁ 2 – Proces sprzedaży i lejek CRM

### Zakres:

- mapa procesu sprzedaży
- definicja etapów lejka
- kryteria przejścia między etapami
- pola krytyczne szanse
- statusy: wstrzymana vs przegrana
- powody przegranych
- konwencja nazewnictwa szans

## MODUŁ 3 – Procesy niestandardowe

### Zakres:

- obsługa deweloperów i inwestorów
- wspólnoty i zarządcy nieruchomości
- proces serwis → sprzedaż
- klienci powracający
- równoległe projekty klienta

## MODUŁ 4 – Standardy pracy i automatyzacje

### Zakres:

- codzienna praca handlowca w CRM
- standardy follow-up
- automatyczne zadania
- higiena zadań
- role i uprawnienia
- notatki i przekazywanie klientów

## MODUŁ 5 – KPI i raportowanie

### Zakres:

- KPI handlowców i zespołu
- statystyki lejka
- skuteczność etapów sprzedaży
- dashboardy (handlowiec vs zarząd)
- analiza utraconych szans
- raportowanie na spotkania sprzedażowe

## MODUŁ 6 – Konfiguracja CRM (warsztat wdrożeniowy)

### Zakres:

- wdrożenie ustaleń do systemu
- konfiguracja pól, lejków i widoków
- testy działania CRM
- praca na danych organizacji

## MODUŁ 7 – Środowisko marketingowe i analityka

### Zakres:

- konfiguracja narzędzi marketingowych
- integracje reklamowe i analityczne
- przygotowanie środowiska kampanii
- wdrożenie planu marketingowego

## MODUŁ 8 – Praca operacyjna w CRM + AI (cz. 1–3)

### Zakres:

- codzienna praca w systemie
- zarządzanie firmami i osobami
- prowadzenie szans sprzedażowych
- notatki, e-mail, szablony
- widoki i filtry
- dashboardy i interpretacja danych
- rutyna handlowca
- wsparcie AI w CRM

## MODUŁ 9 – Walidacja i podsumowanie

### Zakres:

- test wiedzy
- analiza wdrożenia
- omówienie wyników
- rekomendacje dalszych działań

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 33

| Przedmiot / temat                                          | Typ aktywności | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|------------------------------------------------------------|----------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 33<br>Struktura danych CRM                             | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 03-11-2026            | 08:30               | 11:00               | 02:30         | Nie               |
| 2 z 33 -                                                   | Przerwa        | -                | 03-11-2026            | 11:00               | 11:30               | 00:30         | Nie               |
| 3 z 33<br>Model operacyjny CRM, segmenty, struktura danych | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 03-11-2026            | 11:30               | 14:30               | 03:00         | Nie               |
| 4 z 33 -                                                   | Przerwa        | -                | 03-11-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         | Nie               |
| 5 z 33<br>Struktury, pola, segmenty, źródła kontaktów      | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 03-11-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         | Nie               |
| 6 z 33<br>Proces sprzedaży i lejek                         | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 04-11-2026            | 08:00               | 11:00               | 03:00         | Nie               |
| 7 z 33 -                                                   | Przerwa        | -                | 04-11-2026            | 11:00               | 11:30               | 00:30         | Nie               |
| 8 z 33 mapa procesu sprzedaży, etapy, kryteria przejścia   | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 04-11-2026            | 11:30               | 14:30               | 03:00         | Nie               |
| 9 z 33 -                                                   | Przerwa        | -                | 04-11-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         | Nie               |
| 10 z 33<br>Proces sprzedaży i konstrukcja lejka w CRM      | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 04-11-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         | Nie               |
| 11 z 33<br>Procesy niestandardowe                          | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 10-11-2026            | 08:00               | 10:30               | 02:30         | Tak               |

| Przedmiot / temat                                                                | Typ aktywności | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 12 z 33 -                                                                        | Przerwa        | -                | 10-11-2026            | 10:30               | 11:00               | 00:30         | Tak               |
| 13 z 33<br>procesy: deweloper, serwis, wspólnoty, przypadki specjalne            | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 10-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         | Tak               |
| 14 z 33 -                                                                        | Przerwa        | -                | 10-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         | Tak               |
| 15 z 33<br>mapowanie procesów niestandardowych                                   | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 10-11-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         | Tak               |
| 16 z 33<br>Standardy pracy i automatyzacja                                       | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 10-11-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         | Tak               |
| 17 z 33 KPI i raportowanie                                                       | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 12-11-2026            | 08:00               | 10:30               | 02:30         | Nie               |
| 18 z 33 -                                                                        | Przerwa        | -                | 12-11-2026            | 10:30               | 11:00               | 00:30         | Nie               |
| 19 z 33<br>Warsztat wdrożenia wy: konfiguracja systemu CRM na danych organizacji | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 12-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         | Nie               |
| 20 z 33 -                                                                        | Przerwa        | -                | 12-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         | Nie               |
| 21 z 33<br>Warsztat wdrożenia wy: konfiguracja systemu CRM na danych organizacji | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 12-11-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat                                                                                         | Typ aktywności | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <div>22 z 33</div> Warsztat wdrożenia wy: uruchomienie środowiska marketingowego i narzędzi analitycznych | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 17-11-2026            | 08:00               | 10:30               | 02:30         | Tak               |
| <div>23 z 33</div> -                                                                                      | Przerwa        | -                | 17-11-2026            | 10:30               | 11:00               | 00:30         | Tak               |
| <div>24 z 33</div> Warsztat wdrożenia wy: uruchomienie środowiska marketingowego i narzędzi analitycznych | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 17-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         | Tak               |
| <div>25 z 33</div> -                                                                                      | Przerwa        | -                | 17-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         | Tak               |
| <div>26 z 33</div> Praca operacyjna i wsparcie AI w CRM                                                   | Zajęcia        | Mateusz Rec      | 17-11-2026            | 13:30               | 16:00               | 02:30         | Tak               |
| <div>27 z 33</div> Prowadzenie i zamykanie szans, notatki, obsługa poczty oraz wsparcie asystenta AI.     | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 19-11-2026            | 08:00               | 10:30               | 02:30         | Nie               |
| <div>28 z 33</div> -                                                                                      | Przerwa        | -                | 19-11-2026            | 10:30               | 11:00               | 00:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat                                                                 | Typ aktywności | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 29 z 33<br>Codzienna rutyna handlowca oraz odczyt statystyk i dashboardu zarządu. | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 19-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         | Nie               |
| 30 z 33 -                                                                         | Przerwa        | -                | 19-11-2026            | 13:00               | 13:15               | 00:15         | Nie               |
| 31 z 33<br>Codzienna rutyna handlowca oraz odczyt statystyk i dashboardu zarządu. | Zajęcia        | Grzegorz Kuszpit | 19-11-2026            | 13:15               | 14:30               | 01:15         | Nie               |
| 32 z 33 -                                                                         | Przerwa        | -                | 19-11-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         | Nie               |
| 33 z 33 -                                                                         | Walidacja      | -                | 19-11-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         | Nie               |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 46:30         |
| w tym suma godzin zajęć              | 39:15         |
| w tym suma godzin walidacji          | 01:15         |
| w tym suma przerw                    | 06:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 54:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 9 000,00 PLN |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 9 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                | 193,55 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                 | 193,55 PLN   |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 46:30         |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Mateusz Rec

Mateusz Rec posiada doświadczenie zawodowe (od ok. 2020 r. do chwili obecnej) w obszarze cyfryzacji procesów biznesowych, organizacji pracy przedsiębiorstw oraz wdrażania narzędzi wspierających sprzedaż, marketing, obsługę klienta i zarządzanie operacyjne. Specjalizuje się w analizie i usprawnianiu procesów, wdrażaniu rozwiązań cyfrowych oraz pracy z systemami CRM, raportowaniem i automatyzacją. W latach 2020–2026 realizował projekty związane z organizacją pracy zespołów, analizą danych, standaryzacją procesów oraz wdrażaniem narzędzi cyfrowych i AI w biznesie. Prowadził również szkolenia i warsztaty dla firm i kadry zarządzającej. Posiada doświadczenie pozwalające na ocenę efektów uczenia się uczestników usług rozwojowych.

3 z 3



2 z 2

Grzegorz Kuszpit

Posiada ponad 10-letnie doświadczenie zawodowe w zakresie wdrażania systemów CRM, cyfryzacji procesów biznesowych oraz organizacji pracy przedsiębiorstw. Realizował projekty obejmujące analizę i optymalizację procesów, wdrażanie narzędzi CRM, automatyzację działań sprzedażowych i operacyjnych oraz integrację systemów informatycznych. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla przedsiębiorców, kadry zarządzającej oraz pracowników z zakresu wykorzystania systemów CRM, zarządzania procesami, raportowania oraz wdrażania narzędzi wspierających efektywność pracy organizacji. Posiada doświadczenie we współpracy z firmami z różnych branż i o różnej skali działalności.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia uczestnicy otrzymują komplet materiałów wspierających pracę w systemie CRM oraz utrwalających sposób jego wykorzystania w codziennej pracy.

## 1. Materiały merytoryczne ze szkolenia

- podsumowania kluczowych modułów szkoleniowych
- omówienie modelu danych klienta (firma / osoba / szansa)
- opis struktury lejka sprzedażowego
- standardy pracy operacyjnej w CRM
- zasady prowadzenia szans sprzedażowych i follow-upów

## Warunki uczestnictwa

Usługa jest skierowana do pracowników, managerów, liderów zespołów, członków zarządu i osób odpowiedzialnych za codzienną pracę w procesach objętych usprawnieniem lub wdrożeniem.

Grupą docelową są osoby korzystające z narzędzi cyfrowych, systemów pracy, procesów sprzedażowych, marketingowych, obsługowych, operacyjnych, administracyjnych, dokumentowych, raportowych lub zarządczych.

Szkolenie jest szczególnie przydatne dla firm, które posiadają już diagnozę, mapę procesów, rekomendacje doradcze albo określony kierunek zmian i chcą przygotować ludzi do praktycznego stosowania nowego lub usprawnionego sposobu pracy.

# Warunki techniczne

## 1. Warunki ogólne realizacji

Usługa realizowana jest w formie:

- stacjonarnej oraz zdalnej w czasie rzeczywistym,
- z zapewnieniem dwustronnej komunikacji pomiędzy trenerem a uczestnikami,
- z możliwością bieżącej interakcji, pytań i ćwiczeń praktycznych.

## 2. Wymagania dla części stacjonarnej

Uczestnik powinien mieć zapewnione:

- salę szkoleniową umożliwiającą pracę warsztatową,
- stanowisko pracy (stół, krzesło),
- dostęp do zasilania elektrycznego,
- dostęp do Internetu,
- możliwość pracy na komputerze/laptopie.

Trener zapewnia:

- materiały szkoleniowe,
- narzędzia i instrukcje do ćwiczeń,
- scenariusze pracy warsztatowej.

## 3. Wymagania dla części zdalnej

Usługa realizowana jest w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy komunikacji online (np. MS Teams, Zoom lub inne narzędzie umożliwiające transmisję audio-wideo).

Uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu,
- stabilne łącze internetowe,
- kamerę oraz mikrofon,
- możliwość aktywnego udziału w zajęciach,
- zainstalowane lub dostępne narzędzie komunikacji online.

## Adres

ul. Fryderyka Adama Czerniewskiego 14

12-200 Pisz

woj. warmińsko-mazurskie

Siedziba firmy ul. FRYDERYKA ADAMA CZERNIEWSKIEGO 14/---12-200 PISZ  
WARMIŃSKO-MAZURSKIE.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Dariusz Kowalski**

**E-mail** d.kowalski@doszkolimy.pl

**Telefon** (+48) 603 101 595