



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 2026/08/04/21381/3728512

- 📍 Pisz
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 46:30 h
- 📅 13.10.2026 do 29.10.2026

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	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, usługowych, 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.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2026
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: 31

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 31 Struktura danych CRM	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	13-10-2026	08:00	10:30	02:30	Nie
2 z 31 -	Przerwa	-	13-10-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
3 z 31 Model operacyjny CRM, segmenty, struktura danych	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	13-10-2026	11:00	13:00	02:00	Nie
4 z 31 -	Przerwa	-	13-10-2026	13:00	13:30	00:30	Nie
5 z 31 Struktury, pola, segmenty, źródła kontaktów	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	13-10-2026	13:30	15:00	01:30	Nie
6 z 31 Proces sprzedaży i lejek	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	15-10-2026	08:00	10:30	02:30	Nie
7 z 31 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
8 z 31 mapa procesu sprzedaży, etapy, kryteria przejścia	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	15-10-2026	11:00	13:00	02:00	Nie
9 z 31 -	Przerwa	-	15-10-2026	13:00	13:30	00:30	Nie
10 z 31 Proces sprzedaży i konstrukcja lejka w CRM	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	15-10-2026	13:30	15:30	02:00	Nie
11 z 31 Procesy niestandardowe	Zajęcia	Mateusz Rec	20-10-2026	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 31 -	Przerwa	-	20-10-2026	10:30	11:00	00:30	Tak
13 z 31 procesy: deweloper, serwis, wspólnoty, przypadki specjalne	Zajęcia	Mateusz Rec	20-10-2026	11:00	13:00	02:00	Tak
14 z 31 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:00	13:30	00:30	Tak
15 z 31 mapowanie procesów niestandardowych	Zajęcia	Mateusz Rec	20-10-2026	13:30	16:00	02:30	Tak
16 z 31 Standardy pracy i automatyzacja	Zajęcia	Mateusz Rec	21-10-2026	08:00	10:30	02:30	Tak
17 z 31 -	Przerwa	-	21-10-2026	10:30	11:00	00:30	Tak
18 z 31 KPI i raportowanie	Zajęcia	Mateusz Rec	21-10-2026	11:00	13:30	02:30	Tak
19 z 31 -	Przerwa	-	21-10-2026	13:30	14:00	00:30	Tak
20 z 31 Warsztat wdrożenia wy: konfiguracja systemu CRM na danych organizacji	Zajęcia	Mateusz Rec	21-10-2026	14:00	16:00	02:00	Tak
21 z 31 Warsztat wdrożenia wy: konfiguracja systemu CRM na danych organizacji	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	27-10-2026	08:00	10:30	02:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
22 z 31 -	Przerwa	-	27-10-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
23 z 31 Warsztat wdrożenia wy: uruchomienie środowiska marketingowego i narzędzi analitycznych	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	27-10-2026	11:00	13:00	02:00	Nie
24 z 31 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:00	13:30	00:30	Nie
25 z 31 Warsztat wdrożenia wy: uruchomienie środowiska marketingowego i narzędzi analitycznych	Zajęcia	Grzegorz Kuszpit	27-10-2026	13:30	16:00	02:30	Nie
26 z 31 Praca operacyjna i wsparcie AI w CRM	Zajęcia	Mateusz Rec	29-10-2026	08:00	10:30	02:30	Nie
27 z 31 -	Przerwa	-	29-10-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
28 z 31 Prowadzenie i zamykanie szans, notatki, obsługa poczty oraz wsparcie asystenta AI.	Zajęcia	Mateusz Rec	29-10-2026	11:00	13:30	02:30	Nie
29 z 31 -	Przerwa	-	29-10-2026	13:30	14:00	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
30 z 31 Codzienna rutyna handlowca oraz odczyt statystyk i dashboardu zarządu.	Zajęcia	Mateusz Rec	29-10-2026	14:00	15:30	01:30	Nie
31 z 31 -	Walidacja	-	29-10-2026	15:30	16:00	00:30	Nie

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	46:30
w tym suma godzin zajęć	40:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
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
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
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

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

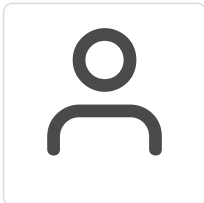


1 z 2

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