



SPM SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

61 ocen

Sztuczna inteligencja w sprzedaży, obsłudze klienta i marketingu firmy – szkolenie

Numer usługi 2026/10/05/207816/3859542

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 09.11.2026 do 13.11.2026

6 720,00 PLN brutto

6 720,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników działów handlowych, obsługi klienta, marketingu i administracji firm hurtowych i dystrybucyjnych, którzy w codziennej pracy prowadzą korespondencję z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi, przygotowują oferty, opisy produktów i materiały promocyjne oraz obsługują zamówienia i cenniki. Uczestnicy obsługują komputer, pocztę elektroniczną i arkusz kalkulacyjny na poziomie podstawowym. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w pracy z narzędziami sztucznej inteligencji.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego stosowania Claude w pracy biurowej, marketingowej i handlowej hurtowni: przygotowania korespondencji z kontrahentami, budowy firmowej bazy wiedzy o produktach w Claude Projects,

tworzenia opisów produktów i postów z grafiką, sporządzania ofert z cennika, przeliczania cennika po zmianie cen surowca oraz weryfikacji odpowiedzi Claude z zachowaniem zasad bezpieczeństwa danych firmowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje Claude w pracy biurowej z zachowaniem zasad bezpieczeństwa danych firmowych	Wskazuje zasady bezpieczeństwa danych firmowych przy pracy z Claude	Test teoretyczny
	Rozróżnia funkcje Claude: czat, wgrywanie plików, artefakty, wyszukiwanie w sieci, Projects, skille, konektory	Test teoretyczny
	Tworzy polecenie dla Claude zawierające kontekst, zadanie i format odpowiedzi do korespondencji z kontrahentem	Analiza dowodów i deklaracji
Przygotowuje materiały marketingowe z wykorzystaniem Claude	Wskazuje elementy polecenia dla Claude dopasowujące treść do odbiorcy, kanału i tonu marki	Test teoretyczny
	Sporządza z Claude opis produktu w języku polskim i w języku obcym	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy z Claude post do mediów społecznościowych z grafiką	Analiza dowodów i deklaracji
Sporządza ofertę handlową i aktualizuje cennik z wykorzystaniem Claude	Wskazuje zastosowanie trybu Research w Claude w przygotowaniu do rozmowy z klientem	Test teoretyczny
	Sporządza z Claude ofertę na podstawie zapytania klienta i cennika	Analiza dowodów i deklaracji
	Przelicza z Claude cennik w arkuszu kalkulacyjnym po zmianie ceny surowca	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje firmową bazę wiedzy w Claude Projects	Wyjaśnia różnicę między projektem, skillem i konektorem w Claude	Test teoretyczny
	Tworzy projekt z bazą wiedzy o produktach i przygotowuje na jej podstawie odpowiedź na zapytanie klienta	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje komunikację do kupców i stałych klientów z wykorzystaniem Claude	Przygotowuje z Claude odpowiedź na zarzut kupca	Analiza dowodów i deklaracji
	Sporządza z Claude wiadomość do stałego klienta przed kolejnym zamówieniem	Analiza dowodów i deklaracji
Weryfikuje odpowiedzi Claude przed ich wykorzystaniem w pracy	Wskazuje sposoby sprawdzania poprawności odpowiedzi Claude	Test teoretyczny
	Weryfikuje zgodność przygotowanej przez Claude oferty z cennikiem i bazą wiedzy	Analiza dowodów i deklaracji

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

BŁOK I Podstawy Claude i praca biurowa w hurtowni

- Wprowadzenie do Claude w firmie: czym jest i jak wspiera pracę handlową, bezpieczeństwo danych firmowych, zasady jasnego promptowania i sprawdzania odpowiedzi
- Poruszanie się w narzędziu: czaty, wgrywanie plików, artefakty, wyszukiwanie w sieci, wersja na komputer i telefon
- Prompty do codziennej korespondencji: zapytania, zamówienia, maile do kontrahentów zagranicznych, własna biblioteka poleceń
- Claude Projects: firmowa baza wiedzy o produktach jako wspólna przestrzeń pracy zespołu
- Skille i konektory: gotowe skille do dokumentów, podłączenie poczty, kalendarza i dysku

6. Warsztat biurowy: odpowiedź na zapytanie klienta z bazy wiedzy, zestawienie zamówień w arkuszu kalkulacyjnym, podsumowanie dnia

DZIEŃ 2

BLOK II Marketing i design z Claude

1. Marketing z Claude: komunikacja do firm (sieci handlowe, dystrybutorzy, gastronomia) i do konsumentów, opisy produktów po polsku i w językach obcych
2. Własny skill marki: ton, fakty o produktach i zasady opisu zapisane raz dla całego zespołu
3. Social media z Claude: miesięczny plan i posty na LinkedIn i Instagram z jednego materiału, publikacja w narzędziach firmy
4. Design z Claude: identyfikacja wizualna zapisana raz, grafiki do postów, karta produktu, ulotka, eksport do PDF i PowerPoint
5. Studium przypadku: olej pod marką własną sieci handlowej, koncepcja i makieta etykiety
6. Warsztat: plan postów na miesiąc i gotowe posty z grafiką, podsumowanie dnia

DZIEŃ 3

BLOK III Sprzedaż z Claude

1. Przygotowanie do rozmowy z klientem: informacje o firmie klienta i pytania na spotkanie, tryb Research
2. Oferty z Claude: od zapytania klienta do oferty z cennika, stały wzór oferty w skillu, oferta i krótka prezentacja dla sieci handlowej na olej pod jej marką
3. Zmiana cen surowca: przegląd sytuacji na rynku, przeliczenie cennika w arkuszu kalkulacyjnym, informacja dla klientów
4. Trudne rozmowy z kupcem: odpowiedzi na typowe zarzuty, ćwiczenie rozmowy z Claude w roli kupca
5. Dbanie o stałych klientów: analiza sprzedaży w arkuszu kalkulacyjnym, przypomnienia w kalendarzu, wiadomości przed kolejnym zamówieniem
6. Zasady pracy z Claude w zespole: weryfikacja odpowiedzi przed wysłaniem, podsumowanie szkolenia

BLOK IV Walidacja

1. Test teoretyczny
2. Zadanie praktyczne: obsługa zapytania sieci handlowej od początku do końca

Metody dydaktyczne

Zajęcia prowadzone będą metodami interaktywnymi i aktywizującymi, umożliwiającymi uczenie się przez doświadczenie, w tym: mini-wykład z prezentacją na żywo w Claude, ćwiczenia indywidualne przy komputerze na materiałach firmowych uczestników, studium przypadku, warsztat tworzenia projektów i skilli, symulacja rozmowy z kupcem z Claude w roli kupca, dyskusja moderowana i omówienie wyników ćwiczeń.

Weryfikacja nabytych kompetencji

Osiągnięcie efektów uczenia się weryfikowane jest w dniu 3 przez osobę walidującą niebędącą trenerem, za pomocą testu teoretycznego oraz analizy dowodów i deklaracji przygotowanych w zadaniu praktycznym.

Przebieg walidacji

1. Test teoretyczny: forma pisemna, 20 pytań jednokrotnego wyboru, czas 30 minut. Za każdą poprawną odpowiedź 1 punkt, maksimum 20 punktów. Próg zaliczenia: 12 punktów (60%).
2. Zadanie praktyczne (analiza dowodów i deklaracji): czas 60 minut, praca indywidualna przy komputerze z dostępem do Claude. Studium przypadku: sieć handlowa przesyła zapytanie o olej pod własną marką. Uczestnik:
 1. tworzy projekt w Claude, wgrywa kartę produktu i cennik, przygotowuje odpowiedź na zapytanie (0-4 pkt),
 2. sporządza opis produktu po polsku i w języku obcym oraz post na LinkedIn z grafiką (0-4 pkt),
 3. sporządza ofertę dla sieci na podstawie cennika i weryfikuje jej zgodność z cennikiem (0-4 pkt),
 4. przelicza cennik w arkuszu kalkulacyjnym po podanej zmianie ceny surowca (0-4 pkt),
 5. przygotowuje odpowiedź na zarzut kupca i wiadomość do stałego klienta przed kolejnym zamówieniem (0-4 pkt).

Uczestnik przekazuje walidatorowi pliki wynikowe oraz użyte polecenia. Maksimum 20 punktów, próg zaliczenia 12 punktów (60%).

3. Warunek zaliczenia całości: uzyskanie progu w obu etapach.

Łączny czas trwania szkolenia

24 godziny zegarowe. Przerwy wliczają się w czas trwania szkolenia.

Zajęcia obejmują

6 godzin zajęć teoretycznych, 12 godzin 45 minut zajęć praktycznych, 1 godzinę 30 minut walidacji (godziny zegarowe).

Podział na grupy i stanowiska

Sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik lub ekran, dostęp do internetu i flipchart. Każdy uczestnik pracuje na własnym stanowisku komputerowym z dostępem do Claude. Część praktyczna realizowana jest indywidualnie, ćwiczenia zespołowe w grupach 3-4 osobowych. Walidacja odbywa się indywidualnie, przy osobnych stanowiskach, w obecności osoby walidującej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 BLOK I Podstawy Claude i praca biurowa w hurtowni: wprowadzenie , bezpieczeńst wo danych, obsługa narzędzia	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	09-11-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 22 -	Przerwa	-	09-11-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 22 BLOK I Podstawy Claude i praca biurowa w hurtowni: prompty do korespondenc ji i Claude Projects	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	09-11-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 22 -	Przerwa	-	09-11-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 22 BLOK I Podstawy Claude i praca biurowa w hurtowni: skille i konektory	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	09-11-2026	13:45	15:45	02:00
6 z 22 -	Przerwa	-	09-11-2026	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 22 BLOK I Podstawy Claude i praca biurowa w hurtowni: warsztat biurowy	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	09-11-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 22 BLOK II Marketing i design z Claude: komunikacja i opisy produktów	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	10-11-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 22 -	Przerwa	-	10-11-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 22 BLOK II Marketing i design z Claude: skill marki i social media	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	10-11-2026	11:00	13:00	02:00
11 z 22 -	Przerwa	-	10-11-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 22 BLOK II Marketing i design z Claude: design, karta produktu i makietę etykiety	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	10-11-2026	13:45	15:45	02:00
13 z 22 -	Przerwa	-	10-11-2026	15:45	16:00	00:15
14 z 22 BLOK II Marketing i design z Claude: warsztat planu i postów z grafiką	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	10-11-2026	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 22 BLOK III Sprzedaż z Claude: przygotowanie do rozmowy i oferty z cennika	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	12-11-2026	09:00	10:45	01:45
16 z 22 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:45	11:00	00:15
17 z 22 BLOK III Sprzedaż z Claude: zmiana cen surowca i trudne rozmowy z kupcem	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	12-11-2026	11:00	13:00	02:00
18 z 22 -	Przerwa	-	12-11-2026	13:00	13:45	00:45
19 z 22 BLOK III Sprzedaż z Claude: stali klienci i zasady pracy w zespole	Zajęcia	PAULINA ŚLUSARSKA	12-11-2026	13:45	15:15	01:30
20 z 22 -	Przerwa	-	12-11-2026	15:15	15:30	00:15
21 z 22 -	Walidacja	-	12-11-2026	15:30	16:00	00:30
22 z 22 -	Walidacja	-	12-11-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	18:45
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 720,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PAULINA ŚLUSARSKA

Jestem inżynierem budownictwa i trenerem biznesu z doświadczeniem w zarządzaniu projektami przemysłowymi oraz organizacji procesów pracy w firmach. Moje kompetencje opieram na praktyce menedżerskiej z budowy oraz na certyfikowanych umiejętnościach w obszarze sztucznej inteligencji i automatyzacji biznesowych. ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI W PRZEMYŚLE (2021-2024) Jako Kierownik Projektu odpowiadałam za realizację kontraktów i koordynację zespołów, m.in. na terenie Tesla Gigafactory Berlin. Nadzorowałam strukturę podwykonawców, wdrażałam procedury operacyjne i prowadziłam onboarding oraz szkolenia z procesów pracy. (OD 2026) WDRAŻANIE AI I DOSKONALENIE USŁUG ROZWOJOWYCH Brałam udział w dwóch szkoleniach w ramach projektów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Moje kompetencje obejmują tworzenie strategii organizacyjnych AI w firmach, zaawansowane projektowanie promptów, metapromptowanie oraz wdrażanie automatyzacji procesów w Make i n8n. ZAAWANSOWANE WDROŻENIA AI I PROMPT ENGINEERING Jestem certyfikowaną absolwentką intensywnego, 5-tygodniowego programu szkoleniowego Google oraz Szkoły Głównej Handlowej (SGH) z komercyjnego wykorzystania AI w rozwoju biznesu. Posiadam międzynarodowe certyfikaty z zakresu zaawansowanego prompt engineeringu bezpośrednio od twórców modeli, w tym Anthropic Claude 101. Wykorzystuję zaawansowane narzędzia do analiz rynkowych, badania konkurencji, analizy transkrypcji oraz automatyzacji zarządzania danymi operacyjnymi w organizacjach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Prezentacja szkoleniowa w wersji elektronicznej (PDF)
2. Biblioteka gotowych poleceń do korespondencji, ofert i opisów produktów
3. Instrukcja tworzenia projektu i skilla w Claude krok po kroku
4. Wzór oferty handlowej i szablon arkusza do przeliczania cennika
5. Materiały do studium przypadku: karta produktu, przykładowy cennik, zapytanie sieci handlowej

Warunki uczestnictwa

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem na udostępnionej przez organizatora liście obecności. Aby zaliczyć szkolenie i uzyskać certyfikat, niezbędne jest minimum 80% obecności na zajęciach, aktywny udział w warsztatach oraz pozytywny wynik procesu walidacji nabytych kompetencji.

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu. Kompetencja nie jest włączona do ZSK.

W przypadku uczestnictwa osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej indywidualnych potrzeb.

Koszt walidacji jest wliczony w cenę usługi.

Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 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.

Adres

ul. Wyłom 16
61-671 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



PAULINA ŚLUSARSKA

E-mail akademiaspm@gmail.com

Telefon (+48) 727 936 966