



## AI w sprzedaży i obsłudze klienta w MŚP

Numer usługi 2026/05/05/29229/3538517

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Polska Akademia  
Edukacji Karol  
Wieszczycki

★★★★★ 5,0 / 5

505 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 24.07.2026 do 27.07.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

### Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do właścicieli firm z sektora MŚP, osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę klienta. W szczególności do osób, które chcą usprawnić proces sprzedaży, zwiększyć skuteczność komunikacji z klientami oraz wykorzystać narzędzia sztucznej inteligencji w codziennej pracy operacyjnej. Szkolenie przeznaczone jest dla osób bez zaawansowanej wiedzy technicznej, które chcą wdrożyć praktyczne rozwiązania możliwe do zastosowania w swojej firmie.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Data zakończenia rekrutacji

23-07-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i obsługi klienta, w szczególności do tworzenia ofert handlowych, prowadzenia komunikacji z klientem oraz usprawniania codziennych działań sprzedażowych w przedsiębiorstwie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie możliwości zastosowania sztucznej inteligencji w sprzedaży i obsłudze klienta	Poprawnie opisuje obszary wykorzystania AI w procesach sprzedażowych oraz komunikacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozumie zasady tworzenia komunikacji sprzedażowej z wykorzystaniem AI	Wskazuje elementy skutecznej komunikacji oraz opisuje sposób ich tworzenia przy użyciu AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi tworzyć oferty handlowe z wykorzystaniem narzędzi AI	Opracowuje ofertę handlową zgodną z założeniami zadania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi prowadzić komunikację z klientem przy użyciu AI	Formułuje poprawne odpowiedzi na zapytania klientów z wykorzystaniem AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi dostosować komunikację do odbiorcy	Dobiera styl i formę komunikacji odpowiednio do wskazanej grupy klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozumie zasady personalizacji komunikacji z klientem	Opisuje sposoby personalizacji przekazu oraz ich wpływ na skuteczność sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi wykorzystać AI do usprawniania obsługi klienta	Wskazuje rozwiązania wspierające obsługę klienta oraz opisuje sposób ich zastosowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozumie ograniczenia i ryzyka związane z wykorzystaniem AI w komunikacji	Identyfikuje potencjalne błędy i ryzyka w komunikacji generowanej przez AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i obsługi klienta, w szczególności do tworzenia ofert handlowych, prowadzenia komunikacji z klientem oraz usprawniania codziennych działań sprzedażowych w przedsiębiorstwie.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części: teoretycznej.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

### Ramowy program usługi:

1. Wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży i obsłudze klienta. Ćwiczenia.
2. Tworzenie ofert handlowych z wykorzystaniem AI. Ćwiczenia.
3. Formułowanie skutecznej komunikacji sprzedażowej z klientem. Ćwiczenia.
4. Odpowiadanie na zapytania klientów i prowadzenie korespondencji z wykorzystaniem AI. Ćwiczenia.
5. Personalizacja komunikacji i dostosowanie przekazu do odbiorcy. Ćwiczenia.
6. Wykorzystanie AI w obsłudze klienta przed i po sprzedaży. Ćwiczenia.
7. Tworzenie scenariuszy rozmów i interakcji z klientem. Ćwiczenia.
8. Identyfikacja błędów i ograniczeń AI w komunikacji z klientem. Ćwiczenia.
9. Praktyczne scenariusze zastosowania AI w sprzedaży i obsłudze klienta w MŚP. Ćwiczenia.
10. Walidacja

**Czas trwania szkolenia:** 16 h zegarowych (w tym przerwy i walidacja) : 13:15 h ćwiczeń praktycznych, 2h przerw i 1h walidacji.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży i obsłudze klienta. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	24-07-2026	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 16</b> -	Przerwa	-	24-07-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 Tworzenie ofert handlowych z wykorzystaniem AI. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	24-07-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 16 -	Przerwa	-	24-07-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 16 Formułowanie skutecznej komunikacji sprzedażowej z klientem. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	24-07-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 16 Odpowiadanie na zapytania klientów i prowadzenie korespondencji z wykorzystaniem AI. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	24-07-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 16 -	Przerwa	-	24-07-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 16 Personalizacja komunikacji i dostosowanie przekazu do odbiorcy. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	24-07-2026	14:30	16:00	01:30
9 z 16 Wykorzystanie AI w obsłudze klienta przed i po sprzedaży. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	27-07-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	27-07-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 16</b> Tworzenie scenariuszy rozmów i interakcji z klientem. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	27-07-2026	09:45	11:15	01:30
<b>12 z 16</b> -	Przerwa	-	27-07-2026	11:15	11:30	00:15
<b>13 z 16</b> Identyfikacja błędów i ograniczeń AI w komunikacji z klientem. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	27-07-2026	11:30	13:00	01:30
<b>14 z 16</b> Praktyczne scenariusze zastosowania AI w sprzedaży i obsłudze klienta w MŚP. Ćwiczenia.	Zajęcia	KAROL WIESZCZYCKI	27-07-2026	13:00	14:45	01:45
<b>15 z 16</b> -	Przerwa	-	27-07-2026	14:45	15:15	00:30
<b>16 z 16</b> -	Walidacja	-	27-07-2026	15:15	16:00	00:45

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	312,50 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	312,50 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### KAROL WIESZCZYCKI

Karol Wieszczycki – trener i konsultant specjalizujący się w praktycznym wykorzystaniu sztucznej inteligencji w biznesie, marketingu i analizie danych. Prowadzi szkolenia z narzędzi AI (m.in. ChatGPT, Make.com, Perplexity, Canva AI, Midjourney) oraz zautomatyzowanej pracy z Google Workspace – np. tworzenia zintegrowanych systemów raportowania i obsługi klienta z wykorzystaniem Gmaila, Arkuszy i Formularzy Google.

Certyfikowany trener Microsoft Excel (MOS Specialist) i egzaminator ECDL, ekspert w zakresie VBA, DAX, Power BI oraz narzędzi wspierających podejmowanie decyzji w oparciu o dane.

Prowadzi zajęcia z wizualizacji danych w Power BI na studiach podyplomowych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Na sali szkoleniowej spędził ponad 7000 godzin, przeszkolił ponad 1000 osób, a jego szkolenia łączą technologię, automatyzację i analitykę z realnymi potrzebami biznesowymi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

## Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera oraz przeglądarki internetowej.

Wymagany jest własny komputer z dostępem do Internetu oraz możliwością korzystania z aplikacji webowych.

Uczestnik musi posiadać aktywne konto w płatnej wersji ChatGPT (ChatGPT Plus lub wyższe) – niezbędne do realizacji ćwiczeń praktycznych.

Zalecane jest posiadanie słuchawek i mikrofonu (w przypadku szkolenia online).

Wskazane jest przygotowanie kilku przykładowych materiałów firmowych (np. treści, dokumentów, opisów), które mogą zostać wykorzystane w części praktycznej szkolenia.

## Informacje dodatkowe

**Czas trwania szkolenia:** 16 h zegarowych (w tym przerwy i walidacja) : 13:15 h ćwiczeń praktycznych, 2h przerw i 1h walidacji.

## Warunki techniczne

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

- Dostęp do internetu
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

## Kontakt



**KAROL WIESZCZYCKI**

**E-mail** [biuro@pae.edu.pl](mailto:biuro@pae.edu.pl)

**Telefon** (+48) 501 103 385