



Automatyzacje AI w sprzedaży B2B: GPT Codex, Claude Code i budowanie agentów

Numer usługi 2026/05/19/149371/3568779

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

228,57 PLN brutto/h

228,57 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,9 / 5

158 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 25.07.2026 do 26.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Identyfikatory projektów

Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą wykorzystywać AI do budowania prostych automatyzacji w sprzedaży B2B oraz przejść od używania AI do pojedynczych zadań do tworzenia własnych workflow. W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- Właścicieli firm B2B oraz freelancerów B2B,
- Osob wspierających sprzedaż, odpowiedzialnych za prospecting, research leadów oraz przygotowywanie danych sprzedażowych,
- Osob odpowiedzialnych za komunikację outboundową oraz bardziej zaawansowanych handlowców.
- Szkolenie sprawdzi się idealnie w firmach B2B, które chcą ograniczyć ręczne zadania w sprzedaży, przyspieszyć research, porządkowanie danych, analizę firm, przygotowanie buyer person, komunikację handlową i pracę na plikach CSV.

Wymagania wstępne

- Komputer lub laptop z dostępem do stabilnego połączenia internetowego (min. 5 Mbps),
- Dostęp do jednego z narzędzi: ChatGPT Plus, ChatGPT Pro, ChatGPT Enterprise, Claude Pro lub Claude Max
- Konto Google lub Microsoft
- Chęć aktywnego uczestnictwa

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

24-07-2026

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

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego projektowania, budowania, testowania i poprawiania prostych automatyzacji AI wspierających sprzedaż B2B. Uczestnik uczy się, jak opisać zadanie sprzedażowe, zamienić je w workflow, przygotować instrukcje dla AI, użyć GPT Codex lub Claude Code. Warsztat przygotowuje do automatyzacji procesów takich jak: research kontaktów, analiza firm, opis buyer person, przygotowanie danych do CSV, generowanie komunikacji handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Charakteryzuje zastosowania automatyzacji AI w sprzedaży B2B oraz opisuje różnicę między pojedynczym użyciem AI a workflow automatyzacyjnym.</p>	<p>Uczestnik wskazuje minimum 3 zadania sprzedażowe, które można wesprzeć automatyzacją AI.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Rozpoznaje zadania sprzedażowe nadające się do wsparcia AI oraz wskazuje, dlaczego proces i SOP są potrzebne przed budową automatyzacji.</p>	<p>Uczestnik wybiera zadanie sprzedażowe i uzasadnia, dlaczego nadaje się ono do automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Charakteryzuje architekturę i zasadę działania środowisk IDE (np. Visual Studio Code) w kontekście programowania sterowanego intencją (prompt-driven).</p>	<p>Uczestnik poprawnie identyfikuje rolę środowiska deweloperskiego (IDE) oraz opisuje, w jaki sposób narzędzia AI (GPT Codex / Claude Code) integrują się z nim w celu generowania i uruchamiania logiki automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Wymienia parametry ustrukturyzowanych plików płaskich (np. CSV) niezbędne do masowego przetwarzania danych sprzedażowych przez AI.</p>	<p>Uczestnik wskazuje na liście poprawne formaty separatorów, strukturę nagłówek oraz zasady mapowania danych wejściowych i wyjściowych wymagane do bezbłędnej pracy automatyzacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Omawia techniki radzenia sobie z błędami w wykonywaniu workflow (handling wyjątków i ścieżki awaryjne).	Uczestnik rozpoznaje typowe przyczyny przerwania działania automatyzacji (np. przekroczenie limitów kontekstu, błędna struktura danych) i wskazuje teoretyczne metody projektowania punktów kontrolnych dla człowieka (Human-in-the-loop).	Test teoretyczny
Wiedza: Identyfikuje kluczowe różnice funkcjonalne i ograniczenia technologiczne pomiędzy modelami z rodziny GPT (Codex) a Claude (Code).	Uczestnik potrafi dopasować specyfikę danego modelu (np. wielkość okna kontekstowego, styl generowania instrukcji) do konkretnego rodzaju zadania sprzedażowego w procesie automatyzacji.	Test teoretyczny
Kompetencje społeczne: Stosuje zasady bezpiecznego, odpowiedzialnego użycia AI oraz sprawuje nadzór człowieka nad wdrożoną automatyzacją sprzedażową.	Uczestnik wskazuje, jakie informacje należy bezwzględnie weryfikować przed użyciem oraz które dane wrażliwe/poufne nie powinny być wprowadzane do narzędzi AI.	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – Podstawy, Środowisko IDE i Mapowanie Procesów (8h)

Moduł 1. Otwarcie szkolenia, kontrakt i podstawy automatyzacji AI (2h)

- **Zakres treści:** Przywitanie uczestników, kontrakt i zasady pracy; cel dwóch dni szkoleniowych. Czym jest automatyzacja AI w sprzedaży B2B; różnice między promptem, workflow, automatyzacją a agentem AI. Definicja API, GPT Codex, Claude Code oraz środowiska IDE w pracy bez znajomości programowania.
- **Ćwiczenia:** Określenie oczekiwań; wskazanie i wybór jednego realnego zadania sprzedażowego wykonywanego ręcznie do dalszej automatyzacji oraz opis jego oczekiwanego rezultatu.
- **Metody pracy:** Wykład interaktywny, dyskusja moderowana, analiza przypadków (case study).

Moduł 2. Środowisko pracy i integracja narzędzi w praktyce (2h)

- **Zakres treści:** Praca z GPT Codex i Claude Code w kontekście automatyzacji sprzedażowych. Połączenie narzędzi z IDE (Visual Studio Code lub Google Antigravity). Jak efektywnie prowadzić narzędzie krok po kroku przez zadanie, rozumienie ograniczeń technologicznych oraz kontrola wyników.
- **Ćwiczenia:** Konfiguracja indywidualnego środowiska pracy, techniczne połączenie narzędzia AI z wybranym IDE, test gotowości środowiska do budowy automatyzacji.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne z narzędziami, praca na konfiguracjach testowych.

Moduł 3. Proces i SOP jako fundament automatyzacji (2h)

- **Zakres treści:** Dlaczego automatyzacja wymaga bezwzględnie opisanego procesu; zasada „śmieć na wejściu, śmieć na wyjściu”. Jak mapować zadanie sprzedażowe krok po kroku, określać precyzyjnie dane wejściowe (inputs) oraz wyjściowe (outputs). Definiowanie warunków logicznych, wyjątków i punktów decyzyjnych człowieka.
- **Ćwiczenia:** Szczegółowy opis wybranego procesu sprzedażowego, przygotowanie prostego Standardu Procedury Operacyjnej (SOP) dla wybranego zadania oraz uporządkowanie struktury danych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne - ćwiczenia projektowe, mapowanie procesów w grupach/indywidualnie, dokumentowanie procedur.

Moduł 4. Projektowanie workflow oraz inżynieria dyrektyw dla AI (2h)

- **Zakres treści:** Przekładanie dokumentu SOP na logiczny workflow automatyzacji. Podział automatyzacji na mniejsze kroki wykonawcze; określanie roli AI w każdym z tych kroków. Przewidywanie błędów i projektowanie ścieżek awaryjnych. Pisanie zaawansowanych instrukcji i dyrektyw (System Prompts) określających kryteria jakości wyniku.
- **Ćwiczenia:** Zaprojektowanie graficznego/logicznego workflow dla wybranego procesu, opracowanie roboczej instrukcji systemowej dla AI wraz z kryteriami akceptacji wyniku.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne - praca z modelami LLM (ChatGPT/Claude), projektowanie architektury informacji, ćwiczenia z inżynierii promptów.

Dzień 2 – Budowa, Skalowanie i Bezpieczeństwo (8h)

Moduł 5. Budowa i uruchomienie pierwszej automatyzacji sprzedażowej (2h)

- **Zakres treści:** Praktyczna praca z GPT Codex lub Claude Code w środowisku deweloperskim. Budowanie automatyzacji krok po kroku i prowadzenie narzędzia przez wyznaczone zadanie bez pisania kodu od zera. Metody natychmiastowego sprawdzania działania poszczególnych komponentów automatyzacji.
- **Ćwiczenia:** Techniczna budowa i uruchomienie jednej, w pełni funkcjonalnej, prostej automatyzacji sprzedażowej; przetestowanie jej działania na przygotowanych danych testowych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, samodzielne programowanie wizualne / sterowane intencją (prompt-driven development).

Moduł 6. Skalowanie: Automatyzacja researchu i budowy bazy kontaktów (2h)

- **Zakres treści:** Wykorzystanie zbudowanej automatyzacji do celów prospectingu i researchu rynkowego. Automatyczne przeszukiwanie i podsumowywanie informacji o firmach celowych. Tworzenie automatycznego opisu profilu klienta oraz buyer persony; zbieranie głębokiego kontekstu biznesowego potrzebnego handlowcowi.
- **Ćwiczenia:** Uruchomienie automatyzacji na bazie realnych firm i kontaktów, wygenerowanie pogłębionej analizy buyer persony oraz ocena precyzji i jakości dostarczonych przez AI danych.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne na realnych bazach danych i stronach WWW, ekstrakcja informacji z sieci.

Moduł 7. Automatyzacja pracy na danych masowych i personalizacja komunikacji (2h)

- **Zakres treści:** Praca z ustrukturyzowanymi plikami płaskimi (CSV). Jak automatycznie porządkować i formatować masowe dane sprzedażowe oraz mapować je do pożądanej struktury wyjściowej. Zasady generowania hiper-spersonalizowanej komunikacji handlowej (cold emails, wiadomości LinkedIn, follow-upy) na podstawie zautomatyzowanego researchu.
- **Ćwiczenia:** Przygotowanie wsadowego pliku CSV, automatyczne przetworzenie bazy danych rynkowych i masowe wygenerowanie unikalnych, spersonalizowanych propozycji wartości dla klientów.
- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, ćwiczenia z operacji na danych, optymalizacja szablonów komunikacji.

Moduł 8. Stabilizacja, testy i odpowiedzialne wdrożenie AI (1h)

- **Zakres treści:** Metodologia testowania i stabilizacji systemów automatycznych. Wykrywanie błędów, upraszczanie workflow oraz iteracyjne poprawianie instrukcji systemowych. Zasady bezpiecznego korzystania z AI: bezwzględny wymóg nadzoru człowieka (Human-in-the-loop), ochrona danych poufnych i osobowych oraz unikanie wprowadzania wrażliwych informacji do publicznych modeli. Ryzyka związane z automatyczną dystrybucją treści bez weryfikacji. Planowanie kolejnych wdrożeń po szkoleniu.
- **Ćwiczenia:** Przeprowadzenie testu obciążeniowego automatyzacji na kilku zróżnicowanych przykładach, korekta instrukcji/logiki w przypadku błędów; stworzenie indywidualnej listy kolejnych zadań do automatyzacji w firmie.
- **Metody pracy:** Wykład teoretyczny, debugowanie i optymalizacja własnych projektów, mapowanie wdrożeń.
 - **Ewaluacja – test online (1h)** W ramach testu online możliwe będzie 5-krotne powtórzenie. Aby zdać test i otrzymać certyfikat, uczestnik musi poprawnie odpowiedzieć na co najmniej 80% pytań.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1. Otwarcie szkolenia, kontrakt i podstawy automatyzacji AI (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Moduł 2. Środowisko pracy i integracja narzędzi w praktyce (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Moduł 3. Proces i SOP jako fundament automatyzacji (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	25-07-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Moduł 4. Projektowanie workflow oraz inżynieria dyrektyw dla AI (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	25-07-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Moduł 5. Budowa i uruchomienie pierwszej automatyzacji sprzedażowej (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Moduł 6. Skalowanie: Automatyzacja researchu i budowy bazy kontaktów (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Moduł 7. Automatyzacja pracy na danych masowych i personalizacja komunikacji (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	26-07-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Moduł 8. Stabilizacja, testy i odpowiedzialne wdrożenie AI (1h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	26-07-2026	14:30	15:15	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	26-07-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

Cennik

Cennik

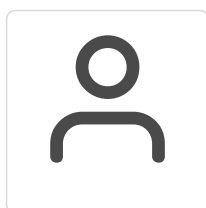
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	228,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	228,57 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ BURYAN

Projektuję środowiska biznesowe, w których sztuczna inteligencja staje się fundamentem pracy, a nie tylko technologicznym gadżetem. Specjalizuję się w tworzeniu zaawansowanych automatyzacji z wykorzystaniem Claude Code, GPT Codex, Pythona oraz N8n. Tylko w ciągu ostatnich trzech lat z powodzeniem wdrożyłem ponad 50 takich systemów.

Dla moich klientów oznacza to skalowanie działań w sposób szybszy i skuteczniejszy. Zbudowałem między innymi system personal branding oparty na prompcie wytrenowanym na 300 viralowych postach z LinkedIn, który pozwala na publikację treści jednym kliknięciem na LinkedIn, X, Facebook i

Threads. Moi agenci AI potrafią kwalifikować przychodzące połączenia biznesowe.

Automatyzuję również skomplikowaną obsługę spotkań, gdzie każda rozmowa wideo zamienia się w transkrypt, a system CRM uzupełnia się sam bez ingerencji pracownika. Podczas moich warsztatów przekazuję tę techniczną i strategiczną wiedzę zespołom sprzedażowym, marketingowym oraz administracyjnym. Stawiam na aktualizowaną z tygodnia na tydzień wiedzę i sprawdzoną metodykę opartą o cykl uczenia się Kolba.

Porozmawiajmy o wdrożeniu tych rozwiązań u Ciebie: lukaszburian.work@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trosce o utrwalenie zdobytych umiejętności, po szkoleniu udostępniemy Państwu pełną prezentację zawierającą wszystkie omawiane zagadnienia oraz kluczowe wskazówki.

Materiały zostaną przesłane na maile uczestników w trakcie lub po ukończeniu szkolenia.

Szkolenie jest zgodnie z wymogami szkoleń kwalifikacji cyfrowych.

Warunki uczestnictwa

Wymagane konta: Dostęp do jednego z narzędzi: ChatGPT Plus, ChatGPT Pro, ChatGPT Enterprise, Claude Pro lub Claude Max

Uczestnik musi posiadać podstawową znajomość obsługi komputera.

1h zajęć = 45 min. zajęć dydaktycznych. Przerwy nie są wliczane do czasu szkolenia.

Jeżeli zajdzie taka konieczność , będzie musiała być podpisana umowa z beneficjentem.

Informacje dodatkowe

Aby otrzymać certyfikat kwalifikacji, uczestnik musi uczestniczyć w co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz zdać test zdalny w wyniku co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi.

W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie lub o tematyce będącej kontynuacją niniejszego szkolenia (szkolenie stacjonarne, szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy osoba lub przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. Zwolnienie przedmiotowe - zgodne z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

Osoby o szczególnych potrzebach prosimy o wcześniejsze zgłoszenie tego faktu organizatorowi w celu odpowiedniego przygotowania i dostosowania usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie realizowane na jednej z dostępnych i sprawdzonych platform e-learningowych, dostosowanych do wymogów nowoczesnej edukacji zdalnej. Link do spotkania zostanie przesłany uczestnikom minimum **2 dni** przed rozpoczęciem szkolenia na adres email podany podczas rejestracji.

Wymagania sprzętowe:

- **Komputer/laptop:** Windows 7+, macOS 10.12+, Linux (najnowsze wersje)
- **Aktualna przeglądarka internetowa** (Chrome, Firefox, Edge - najnowsza wersja)
- **Procesor:** minimum 2 GHz (zalecane 4 GHz lub więcej)
- **RAM:** minimum 4 GB (zalecane 8 GB lub więcej)
- **Dysk:** minimum 2 GB wolnego miejsca na instalację oprogramowania
- **Kamera:** zalecana (wbudowana lub zewnętrzna)
- **Mikrofon:** zalecany (wbudowany lub zewnętrzny)
- **Głośniki/słuchawki:** wymagane do odsłuchu

Wymagania dotyczące połączenia internetowego:

- **Prędkość pobierania:** minimum 5 Mbps (zalecane 10 Mbps lub więcej)
- **Prędkość wysyłania:** minimum 1 Mbps (zalecane 2 Mbps lub więcej)
- **Stabilność połączenia:** połączenie przewodowe zalecane (WiFi akceptowalne, jeśli stabilne)
- **Opóźnienie (ping):** maksymalnie 100 ms (zalecane poniżej 50 ms)

Kontakt



MONIKA ŻMIJEWSKA

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741