



## Agenci AI w sprzedaży B2B

Numer usługi 2026/05/27/149371/3589116

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
- 📅 05.09.2026 do 06.09.2026

## 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 zespołów sprzedaży B2B, które chcą przejść z poziomu doraźnego korzystania z AI na poziom systemowego wdrażania agentów:

- **Managerowie Sprzedaży i Head of Sales**, dążący do optymalizacji pracy działów handlowych.
- **Handlowcy B2B i Account Managerowie**, którzy chcą delegować powtarzalne zadania (research, CRM, analiza) do agentów AI.
- **Specjaliści Sales Operations**, odpowiedzialni za procesy i narzędzia wspierające sprzedaż.
- **Liderzy zespołów prospectingu**, szukający sposobów na skalowanie działań outboundowych bez zwiększania zatrudnienia.

W szkoleniu mogą barć udział również osoby indywidualne, które z własnej inicjatywy chcą podnosić swoje kwalifikacje.

### Wymagania wstępne

- Podstawowa obsługa komputera i przeglądarki internetowej
- Dostęp do stabilnego połączenia internetowego (min. 5 Mbps)
- Chęć aktywnego uczestnictwa w szkoleniu

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

30

### Data zakończenia rekrutacji

04-09-2026

# Cel

## Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętność projektowania, konfigurowania i wdrażania autonomicznych agentów AI, którzy wspierają proces sprzedaży B2B. Uczestnicy nauczą się przekładać standardowe procedury operacyjne (SOP) na instrukcje dla agentów, co pozwoli na zautomatyzowanie takich zadań jak: pogłębiony research firm, monitorowanie sygnałów zakupowych, kwalifikacja leadów oraz przygotowywanie hiperpersonalizowanych treści sprzedażowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Definiuje pojęcie agenta AI oraz jego rolę w architekturze systemów sprzedaży B2B</p>	<p>Uczestnik wskazuje poprawną definicję agenta AI oraz wymienia różnice między prostym zapytaniem (promptem) a autonomicznym działaniem agentowym.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Charakteryzuje strukturę Standardowej Procedury Operacyjnej (SOP) pod kątem automatyzacji.</p>	<p>Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy dokumentacji procesu (SOP), które są niezbędne do poprawnego zaprojektowania instrukcji dla AI.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Wymienia rodzaje sygnałów sprzedażowych (trigger events), które mogą być monitorowane przez AI.</p>	<p>Uczestnik potrafi rozpoznać i wskazać na liście zdarzenia rynkowe (np. zmiana zarządu, runda finansowania), które agent AI może zidentyfikować jako okazję sprzedażową.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Omawia zasady bezpieczeństwa i ochrony danych biznesowych w pracy z modelami językowymi.</p>	<p>Uczestnik wskazuje na poprawną metodę postępowania z danymi wrażliwymi oraz zna ryzyka związane z „halucynacjami” modeli AI w kontekście danych rynkowych..</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Opisuje parametry techniczne i funkcjonalne niezbędne do stworzenia własnego agenta (Custom GPTs/Agents).</p>	<p>Uczestnik wskazuje, jakie elementy (instrukcja systemowa, baza wiedzy, akcje/integracje) składają się na strukturę narzędzia typu Custom GPT.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Identyfikuje wskaźniki efektywności (KPI) dla wdrożonych automatyzacji agentowych w lejku sprzedaży.</p>	<p>Uczestnik wybiera poprawne mierniki pozwalające ocenić zwrot z inwestycji (ROI) we wdrożenie agentów AI, takie jak oszczędność czasu na researchu czy precyzja kwalifikacji leada.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne: Współpracuje w zespole nad projektowaniem agentowych procesów sprzedażowych, uwzględniając wymianę doświadczeń i wspólną analizę ryzyk.</p>	<p>Uczestnik aktywnie uczestniczy w grupowej analizie procesów (SOP), współtworzy założenia dla agenta AI w ramach zespołu warsztatowego oraz potrafi uzasadnić wspólne stanowisko dotyczące automatyzacji wybranego etapu lejka sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# 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

## Dzień 1 – Strategia, SOP i Projektowanie Agentów (8h)

### Moduł 1: Architektura agentowa i audyt procesów sprzedaży (2h)

- • **Zakres treści:**
  - Różnica między promptowaniem a działaniem autonomicznych agentów AI
  - Identyfikacja „wąskich gardeł” w obecnym procesie sprzedaży B2B
  - Wprowadzenie do metodologii mapowania procesów (SOP) pod AI
  - Wybór zadań o najwyższym potencjale zwrotu z inwestycji (ROI) dla agentów
  - **Metody pracy:** Wykład interaktywny, dyskusja moderowana, audyt własnych procesów sprzedażowych uczestników.

### Moduł 2: Mapowanie SOP i Inżynieria Instrukcji Systemowych (2h)

- • **Zakres treści:**
  - Tworzenie krokowej instrukcji wykonawczej (SOP) dla wybranego zadania
  - Budowa instrukcji systemowych (System Prompts) dla agentów sprzedaży
  - Nadawanie agentom dostępu do bazy wiedzy (Knowledge Base – pliki, dane)
  - Techniki ograniczania „halucynacji” agenta w danych sprzedażowych

- **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, dokumentowanie procesu krok po kroku, praca z modelami LLM (ChatGPT/Claude).

### Moduł 3: Agenci do Prospectingu i Researchu Rynkowego (2h)

- **Zakres treści:**
  - Konfiguracja agenta do analizy profilu idealnego klienta (ICP)
  - Tworzenie agenta-researchera: analiza stron WWW, raportów rocznych i aktualności firmowych
  - Automatyczna kategoryzacja leadów na podstawie danych z sieci
  - Wykrywanie sygnałów zakupowych (trigger events) przez agentów AI
  - **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, tworzenie własnych „GPTs” lub dedykowanych instrukcji agentowych, praca na realnych firmach-celach.

### Moduł 4: Zarządzanie komunikacją i Tone of Voice (2h)

- **Zakres treści:**
  - Zasady budowania agentów generujących komunikację (cold mail, LinkedIn)
  - Dopasowanie „Tone of Voice” agenta do marki osobistej handlowca
  - Tworzenie agenta do obsługi obiekcji i przygotowania argumentacji
  - Budowa biblioteki promptów systemowych dla całego zespołu
  - **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, ćwiczenia z modelami językowymi, praca na własnych szablonach komunikacji.

## Dzień 2 – Automatyzacja, CRM i Wdrożenie (8h)

### Moduł 5: Agent jako wsparcie analizy lejka sprzedażowego (2h)

- **Zakres treści:**
  - Wykorzystanie AI do analizy szans sprzedaży (Opportunity Scoring)
  - Agent asystujący w notatkach ze spotkań i aktualizacji CRM
  - Automatyczne wyciąganie „Next Steps” z transkrypcji rozmów sprzedażowych
  - Analiza przyczyn utraconych leadów (Lost-Order Analysis) z AI
  - **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, analiza anonimowych danych sprzedażowych, ćwiczenia z transkrypcjami.

### Moduł 6: Integracja agentów z narzędziami sprzedaży (2h)

- **Zakres treści:**
  - Przegląd narzędzi do łączenia AI z ekosystemem sprzedaży (Make/n8n/Zapier)
  - Wysyłanie danych od agenta AI do arkusza lub CRM (wprowadzenie)
  - Automatyzacja monitorowania LinkedIn i stron firmowych konkurencji
  - Tworzenie prostych workflow wspierających follow-up po spotkaniu
  - **Metody pracy:** Pokazy narzędziowe, praktyczne warsztaty z narzędziami no-code (Make/n8n), budowa prostych ścieżek automatyzacji.

### Moduł 7: Budowa zaawansowanego agenta „Custom GPT” (2h)

- **Zakres treści:**
  - Konfiguracja zaawansowanego agenta (Custom GPT) z wgraną wiedzą firmową
  - Testowanie „stresu” agenta – czy trzyma się instrukcji i SOP?
  - Iteracyjne poprawianie agenta na podstawie błędów (Fine-tuning instrukcji)
  - Dzielenie się agentami wewnątrz zespołu sprzedaży
  - **Metody pracy:** Warsztaty praktyczne, testowanie wzajemne agentów stworzonych przez uczestników.

### Moduł 8: Wdrażanie i etyka pracy z agentami (1h)

- **Zakres treści:**
  - Model „Human-in-the-loop”: kiedy oddać kontrolę agentowi, a kiedy handlowiec musi decydować
  - Etyka i transparentność w komunikacji generowanej przez AI
  - Bezpieczeństwo danych klientów w procesach automatycznych
  - Plan wdrożenia (Roadmap) agentów w zespole na najbliższe 90 dni
  - **Metody pracy:** Wykład teoretyczny, opracowanie indywidualnych planów wdrożenia.

**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. Wyniki testu generowane są automatycznie.

### Informacje organizacyjne:

- **1 h szkoleniowa** to 45 min zegarowe.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Moduł 1: Architektura agentowa i audyt procesów sprzedaży (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	05-09-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 15</b> -	Przerwa	-	05-09-2026	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 15</b> Moduł 2: Mapowanie SOP i Inżynieria Instrukcji Systemowych (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	05-09-2026	10:45	12:15	01:30
<b>4 z 15</b> -	Przerwa	-	05-09-2026	12:15	12:45	00:30
<b>5 z 15</b> Moduł 3: Agenci do Prospectingu i Researchu Rynkowego (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	05-09-2026	12:45	14:15	01:30
<b>6 z 15</b> -	Przerwa	-	05-09-2026	14:15	14:30	00:15
<b>7 z 15</b> Moduł 4: Zarządzanie komunikacją i Tone of Voice (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	05-09-2026	14:30	16:00	01:30
<b>8 z 15</b> Moduł 5: Agent jako wsparcie analizy lejka sprzedażowego (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	06-09-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 -	Przerwa	-	06-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Moduł 6: Integracja agentów z narzędziami sprzedaży (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	06-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	06-09-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Moduł 7: Budowa zaawansowanego agenta „Custom GPT” (2h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	06-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	06-09-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Moduł 8: Wdrażanie i etyka pracy z agentami (1h)	Zajęcia	ŁUKASZ BURYAN	06-09-2026	14:30	15:15	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	06-09-2026	15:15	16:00	00:45

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15
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](mailto: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 zgodne z wymogami szkoleń kwalifikacji cyfrowych.

## Warunki uczestnictwa

**Wymagane konta:** Dostęp do ChatGPT lub innych modeli (Claude, Gemini, Perplexity).

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](mailto:energiabiznesu@gmail.com)

**Telefon** (+48) 505 027 741