



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ

★★★★★ 4,8 / 5

1 936 ocen

Szkolenie - Copilot Handlowca, czyli jak AI przyspiesza analizę przetargów i domykanie transakcji

Numer usługi 2026/07/09/132349/3680094

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia grupowe
- 🕒 03:00 h
- 📅 12.10.2026 do 12.10.2026

660,00 PLN brutto
660,00 PLN netto
220,00 PLN brutto/h
220,00 PLN netto/h
233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do zespołów handlowych, inżynierów sprzedaży, opiekunów kluczowych klientów oraz specjalistów ds. przetargów w firmach technicznych, którzy chcą drastycznie skrócić czas przygotowania dokumentacji handlowej. Program powstał z myślą o osobach poszukujących narzędzi do natychmiastowego odciążenia się z rutynowej pracy administracyjną, aby móc skupić się na budowaniu relacji i bezpośredniej pracy z klientem.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2026
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 edukacyjnym szkolenia jest wykształcenie u pracowników pionu handlowego umiejętności wykorzystania sztucznej inteligencji jako asystenta w procesie generowania leadów i obsługi zapytań. Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili w kilka minut wyciągać kluczowe wymagania z dokumentacji przetargowych, sprawnie przekładać parametry techniczne na teksty sprzedażowe oraz w ułamku sekundy analizować rozproszoną korespondencję.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zasady bezpiecznego przetwarzania danych handlowych i ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa w środowisku AI	Uczestnik prawidłowo wskazuje bezpieczne procedury wprowadzania danych klientów oraz zapytań ofertowych do modeli językowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje ryzyka związane z wyciekiem informacji poufnych przy braku odpowiedniej konfiguracji narzędzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia poprawność analizy dokumentacji przetargowej dokonywanej przez narzędzia sztucznej inteligencji	Uczestnik prawidłowo wskazuje kluczowe wymagania i kryteria oceny ofert w podanym fragmencie dokumentacji SIWZ poddanym analizie AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje ukryte ryzyka i kruczki prawne w wygenerowanym przez model raporcie z analizy zapytania ofertowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia techniki przekładania parametrów technicznych na język korzyści sprzedażowych przy użyciu promptów AI	Uczestnik wybiera najbardziej efektywną instrukcję (prompt) służącą do automatycznego wygenerowania spójnej struktury oferty handlowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik ocenia i wskazuje poprawnie sformułowane argumenty sprzedażowe w wygenerowanej przez AI propozycji komercyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje właściwe metody syntezy historii korespondencji oraz formułowania odpowiedzi na obiekcje z pomocą AI	Uczestnik wybiera prawidłowe podsumowanie wielowątkowej dyskusji mailowej oraz trafne zalecenia do dalszych kroków sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Szkolenie skierowane jest do zespołów handlowych, inżynierów sprzedaży, opiekunów kluczowych klientów oraz specjalistów ds. przetargów w firmach technicznych, którzy chcą drastycznie skrócić czas przygotowania dokumentacji handlowej.

Warunki organizacyjne dla zajęć online: Zajęcia w formie zdalnej realizowane będą w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy do wideokonferencji.

Podział godzinowy szkolenia

Harmonogram szkolenia jest zaplanowany w godzinach zegarowych (60 minut).

Przerwy w toku szkolenia

Przed walidacją - 15 minut.

Została ona uwzględniona w harmonogramie i wlicza się w czas szkolenia.

Całkowity czas szkolenia wynosi 3 godziny zegarowe.

Zajęcia teoretyczne i praktyczne

W ramach usługi realizowane są zarówno zajęcia teoretyczne, jak i praktyczne, zgodnie z zakresem tematycznym programu szkolenia. Łączny wymiar zajęć teoretycznych wynosi 1 godzinę i obejmuje omówienie algorytmów analizy tekstu w procesach komercyjnych oraz zasad ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa podczas pracy z danymi klientów. Łączny wymiar zajęć praktycznych wynosi 1,5 godziny i opiera się na intensywnym treningu warsztatowym polegającym na skanowaniu realnych plików SIWZ, generowaniu gotowych segmentów ofert technicznych oraz automatycznym wyciąganiu wniosków i planowaniu kolejnych kroków z długich wątków mailowych.

Moduł 1 – Sztuczna inteligencja w procesie sprzedaży od analizy SIWZ do domknięcia transakcji

- Błyskawiczny skan dokumentacji przetargowej (SIWZ/OPZ) pod kątem wyciągania kluczowych wymagań, kryteriów oceny oraz ryzyk prawno-biznesowych.
- Mapowanie specyfikacji technicznej zamówienia na realne portfolio produktowe firmy w celu szybkiego dopasowania oferty.
- Wykorzystanie AI jako asystenta w automatycznym budowaniu struktury ofert technicznych oraz przekładaniu zawilego języka inżynierskiego na język korzyści biznesowych.
- Generowanie spersonalizowanych propozycji komercyjnych oraz precyzyjnych odpowiedzi na niestandardowe pytania i obiekcje klientów.
- Błyskawiczna synteza wielomiesięcznych, rozproszonych wątków mailowych oraz historii z systemów CRM w celu przygotowania rekomendacji do dalszych kroków (follow-up).

Walidacja - test z automatycznie generowanym wynikiem

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Moduł 1 – Sztuczna inteligencja w procesie sprzedaży od analizy SIWZ do domknięcia transakcji	Zajęcia	Krzysztof Paisert	12-10-2026	09:00	11:30	02:30
2 z 3 -	Przerwa	-	12-10-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 3 -	Walidacja	Krzysztof Paisert	12-10-2026	11:45	12:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	03:00
w tym suma godzin zajęć	02:30
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	00:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	03:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	660,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	660,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	220,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	03:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Paisert

Krzysztof Paisert: wykładowca akademicki oraz co-founder firmy działającej w obszarze nowych technologii AxiomWeb. Od 8 lat związany z branżą digital marketingu i IT. Zainteresowanie sztuczną inteligencją od 2019 roku – początkowo jako ciekawostka, z czasem przekształcone w obszar badań i praktycznego zastosowania. Obecnie prowadzone są prace nad własnymi modelami AI. W ramach testowania narzędzi i automatyzacji, doradzam firmą w zakresie wdrażania tych rozwiązań do obszarów biznesowych. Szkolenia mają charakter praktyczny, interaktywny i nastawiony na realne zastosowania w biznesie i życiu codziennym. Posiada odpowiednie doświadczenie z zakresu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach usługi każdemu z uczestników zostaną udostępnione niezbędne materiały wspierające realizację celów szkolenia. Materiały są bezpłatne.

Materiały obejmują:

- prezentację multimedialną,
- skrypt szkoleniowy.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu uprawnione są osoby pełnoletnie zatrudnione w pionach komercyjnych, handlowych oraz działach ds. zamówień i przetargów, w szczególności w przedsiębiorstwach o profilu technicznym oraz inżynieryjnym. Warunek ten obejmuje menedżerów sprzedaży, inżynierów sprzedaży, doradców techniczno-handlowych, opiekunów kluczowych klientów oraz specjalistów odpowiedzialnych za analizę dokumentacji SIWZ i przygotowywanie ofert komercyjnych. Ponadto warunkiem efektywnego uczestnictwa jest dążenie do zminimalizowania czasu poświęcanego na rutynowe zadania administracyjne oraz chęć wdrożenia nowoczesnych narzędzi AI do codziennych procesów handlowych.

Od uczestników oczekuje się gotowości do rozwijania umiejętności sprawnego skanowania specyfikacji zamówień publicznych, szybkiego przekładania parametrów technicznych na język korzyści dla klienta, a także wykorzystywania modeli językowych do automatycznej syntezy wielowątkowej korespondencji biznesowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych, a przerwy są ujęte w harmonogramie. Przerwy wliczają się w czas szkolenia.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługi zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3 ust 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. (tekst jednolity Dz.U. 2018 z dnia 10.04.2018 poz 701 z późn. zmianami).

Walidacja zostanie przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Warunki techniczne

- Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
- Szerokopasmowe połączenie z internetem.
- Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
- Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
- Kamera zewnętrzna lub wbudowana w urządzeniu
- Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
- Apple macOS,
- Microsoft Windows,
- Chrome OS,
- Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

Kontakt



Maria Sobierajska

E-mail maria.sobierajska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 691 774 523