

KURS:



“SZTUCZNA
INTELIGENCJA
W SPRZEDAŻY,
AUTOMATYZACJI I ANALIZIE
BIZNESOWEJ

14.05.2026



WINNERS

Program szkolenia:

AI w sprzedaży, obsłudze klienta i automatyzacji komunikacji

AI W OBSŁUDZE KLIENTA I AUTOMATYZACJI KOMUNIKACJI

1. Przegląd nowoczesnych narzędzi AI do komunikacji z klientem
2. Tworzenie botów konwersacyjnych – jak działa chatbot AI
3. Generowanie odpowiedzi i wiadomości przy użyciu AI

Warsztat: Tworzenie własnego chatbota AI bez kodowania

Warsztat: Projektowanie scenariuszy automatyzacji obsługi klienta w MŚP

II. AI W SPRZEDAŻY I PERSONALIZACJI OFERT

1. Predykcja sprzedaży z pomocą AI
2. Personalizacja ofert handlowych – krok po kroku
3. Analiza zachowań klientów w czasie rzeczywistym

Warsztat: Tworzenie spersonalizowanej oferty z wykorzystaniem AI

Warsztat: Budowanie lejków sprzedażowych z narzędziem AI

III. AI W EMAIL MARKETINGU I KAMPANIACH REKLAMOWYCH

1. Tworzenie i planowanie kampanii e-mailowych z AI

Warsztat: Projektowanie kreacji reklamowych przy użyciu AI



Program szkolenia:

AI W STRATEGII, PLANOWANIU I ANALIZIE BIZNESOWEJ

I. AI W STRATEGII I ANALIZIE KONKURENCJI

1. Narzędzia do analizy konkurencji i trendów
2. Tworzenie map strategicznych, scenariuszy rozwoju i roadmap
3. SWOT i analiza scenariuszowa z wykorzystaniem AI

Warsztat: Strategiczna analiza konkurencji z AI

II. AI W ANALIZIE ZACHWAŃ KLIENTÓW I UX

1. Narzędzia do analizy sesji użytkownika i danych behawioralnych
2. Tworzenie person i map empatii z pomocą AI (**User Persona Generator**)
3. Heatmapy i analiza UX – jak AI wspiera optymalizację doświadczenia użytkownika

III. AI W PODEJMOWANIU DECYZJI I ZARZĄDZANIU WIEDZĄ

1. Systemy wspierające decyzje biznesowe
2. Organizacja wiedzy i zarządzanie dokumentacją w firmie
3. Podsumowania spotkań i automatyczne raporty

Warsztat: Tworzenie **systemu zarządzania wiedzą i decyzjami**

Warsztat: Automatyczne **podsumowania i raporty** z wykorzystaniem AI



TRENER: SZYMON

Szymon to doświadczony trener w zakresie nowych technologii , biznesu i menedżer, łączący praktykę zarządczą, sprzedażową i produktową z kompetencjami szkoleniowymi.

Od lat pracuje z firmami, startupami oraz instytucjami, wspierając je w rozwoju sprzedaży, zarządzaniu produktami, budowaniu strategii oraz wdrażaniu **nowoczesnych rozwiązań technologicznych – w tym narzędzi sztucznej inteligencji.**

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu cyklem życia produktu – od analizy rynku i potrzeb klientów, przez tworzenie koncepcji i strategii rozwoju, aż po wdrożenie i skalowanie rozwiązań. Brał udział w tworzeniu i komercjalizacji produktów cyfrowych, skutecznie wprowadzając na rynek aplikacje oraz rozwijając projekty w środowisku startupowym i biznesowym. Łączy perspektywę praktyka biznesu, przedsiębiorcy i trenera, dzięki czemu jego szkolenia są osadzone w realiach organizacyjnych i rynkowych.

W swojej karierze pełnił role menedżerskie oraz założycielskie w projektach startupowych, odpowiadając m.in. za:

- zarządzanie cyklem życia produktów (od koncepcji po wdrożenie i skalowanie),
- analizę rynku, konkurencji i potrzeb klientów,
- sprzedaż B2B i B2C,
- reprezentowanie firm podczas wydarzeń branżowych i konferencji.

Współtworzył i rozwijał projekty technologiczne oraz aplikacje cyfrowe, w tym rozwiązania z obszaru edukacji i telemedycyny, które zostały skutecznie wprowadzone na rynek i docenione w konkursach branżowych.

Doświadczenie szkoleniowe i doradcze

Od kilku lat aktywnie prowadzi kursy, szkolenia i konsultacje biznesowe dla:

- firm z sektora MŚP,
- startupów i zespołów projektowych,
- kadry menedżerskiej i przedsiębiorców,

Współpracował m.in. z izbami gospodarczymi oraz organizacjami wspierającymi rozwój przedsiębiorczości i innowacji. Prowadził szkolenia stacjonarne, online oraz projekty rozwojowe w formule warsztatowej. Pełnił również rolę mentora podczas hackathonów i programów akceleryacyjnych.

Specjalizacja szkoleniowa

Szymon specjalizuje się w szkoleniach z zakresu:

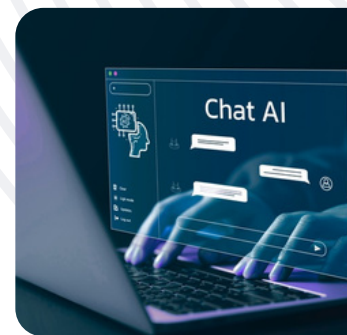
- sprzedaży i negocjacji (B2B i B2C),
- komunikacji i umiejętności interpersonalnych,
- analizy rynku i konkurencji,
- business development i product management,
- budowania zespołów i współpracy projektowej,
- wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu i obsłudze klienta.



Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

Szymon to przede wszystkim praktyk, który łączy wiedzę technologiczną z realnymi potrzebami biznesu. Jego szkolenia dają uczestnikom konkretne umiejętności oraz sprawdzone narzędzia, gotowe do wdrożenia w codziennej pracy. To doskonała okazja, by nauczyć się, jak skutecznie **zastosować sztuczną inteligencję i nowoczesne technologie w swojej firmie**. Dzięki doświadczeniu w pracy z firmami i zespołami projektowymi, Szymon pokazuje, jak w sposób świadomy i efektywny wykorzystywać sztuczną inteligencję oraz nowoczesne technologie w sprzedaży, marketingu, obsłudze klienta i procesach biznesowych. Jego podejście koncentruje się na przełożeniu wiedzy na decyzje, działania i wyniki biznesowe. Uczestnicy otrzymują konkretne rozwiązania, które mogą zastosować bezpośrednio po szkoleniu.

- ✓ Zdobędziesz **praktyczne umiejętności**, które można od razu wdrożyć w biznesie.
- ✓ Poznasz najnowsze **narzędzia AI i automatyzacji**, które oszczędzą Twój czas i zwiększą efektywność pracy.
- ✓ Nauczysz się, jak **skutecznie promować firmę online** i wykorzystywać nowoczesne technologie do zwiększania sprzedaży.
- ✓ Dowiesz się, jak **zoptymalizować procesy w swojej firmie**, by działać szybciej i efektywniej.
- ✓ Otrzymasz konkretne **strategie i rozwiązania**, które pomogą Ci rozwijać biznes w cyfrowym świecie.
- ✓ Po szkoleniu otrzymasz **materiały i certyfikaty** w formie elektronicznej.



ORGANIZACJA SZKOLENIA

Termin szkolenia: 14.05.2026 r.

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: 1 dzień 8:00-16:00

Całkowity koszt szkolenia: 499 zł brutto/ za osobę / za 1 dzień / dla zgłoszeń przesłanych do 6 maja 2026r.

(koszt szkolenia wynosi poza promocją 699,00 zł brutto)

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Dostępne inne kursy:

Google My Business – narzędzie do zarządzania wizytówkami firm w wyszukiwarce i w Google Maps. Umożliwia aktualizację informacji o firmie, odpowiadanie na recenzje klientów i zarządzanie widocznością w lokalnych wynikach wyszukiwania.

Google Workspace, dawniej G Suite – zestaw narzędzi do współpracy i komunikacji, który obejmuje Gmail dla firm, Kalendarz Google, Dokumenty Google, Dysk Google, a także narzędzia do wideokonferencji (Google Meet). Dzięki Google Workspace zespoły mogą efektywnie współpracować w chmurze.

Google Analytics – narzędzie analityczne umożliwiające firmom śledzenie i analizowanie ruchu na stronach internetowych. Pomaga zrozumieć zachowania użytkowników i skuteczność kampanii marketingowych.

Google Search Console - darmowe narzędzie oferowane przez Google, które pomaga właścicielom stron internetowych monitorować i optymalizować widoczność ich witryn w wynikach wyszukiwania Google.



KURS JEST SKIEROWANY DO OSÓB, KTÓRE:

- Mają podstawową umiejętność korzystania z komputera i internetu.
- Znają ogólne zasady działania przeglądarki internetowej i wyszukiwania w silniku Google.
- Mają podstawową wiedzę na temat funkcjonowania firm oraz sprzedaży produktów lub usług online (nie jest to jednak obowiązkowe).



**CHCESZ BYĆ NA
BIEŻĄCO
Z NAJNOWSZYMI
TECHNOLOGIAMI
I WYKORZYSTYWAĆ
JE W SWOJEJ PRACY?
OTWÓRZ SIĘ NA PRZYSZŁOŚĆ
I POZNAJ MOŻLIWOŚCI,
JAKIE DAJE SZTUCZNA
INTELIGENCJA!**

**NAWET JEŚLI NIGDY
WCZEŚNIEJ NIE MIAŁEŚ Z NIĄ
STYCZNOŚCI.**

**- TA OFERTA ZOSTAŁA
STWORZONA WŁAŚNIE DLA
CIEBIE.**

Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 15 lat

16 000

Tyle firm już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."

Magdalena Mężyk, shakewave.pl



"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"

Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"

Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl

Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działą HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. Szosa 4, Prowadów Piasey 19
NP 95-14-25 00 850 00 0000

Sheraton
Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dn. 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, istnienia kontaktów z Klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników. Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wypracowaniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadry, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

Maciej Podraska
Dyrektor ds. Operacyjnych
Kierownik Wydziału Sprzedaży

Maciej Podraska
Dyrektor ds. Operacyjnych
Kierownik Wydziału Sprzedaży
tel. +48 58 767 1300
e-mail: maciej.podraska@sheraton.com

Toyota Marki Władysław Cypian
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 560 7000 F 522 560 7001 www.toyotaeran.com.pl

TOYOTA

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podrodzienie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedzę uczestnicy zaczęli wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zwracając najwłaściwiejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

Maciej Podraska
Dyrektor ASD Zerań
Cypary Cachel

TOYOTA MARKI
Władysław Cypian
Ciepła Zerań
03-303 Warszawa, ul. Jagiellońska 34
tel. 72 560 7000 fax 72 560 7001
NIP 125-600-13-24

Toyota Marki Władysław Cypian
ul. Ciepła 11, 71-107 Szczecin
KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
REGON: 141808, KOD MIASTA: 71-107
Miejscowość: Szczecin

ingzycie.pl **ING**

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:
Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

Alicja Pahl
Dyrektor Oddziału

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tł. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Services (Europe) Ltd. S.A.
ul. Topiel 12, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 5290009 F +48 (22) 5221111

Sąd Rejestrowy dla M.S. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Krajowy Rejestry Sądowy - F +48 22 630 10 10, rejestracja w sądzie

polwell Twój partner w codziennej pracy

Fale Loki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘWSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tł. fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
NIP 881-154-67-07, www.prcast.pl

grupa polwell
Polskie Biuro Turystyczne

kernah **WIT** **WIT** **WIT** **montibel-lo** **TORREO MOSEER** **ARTANO**



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



zamowienia@winners-szkolenia.pl



ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno



www.winners-szkolenia.pl

