

KURS:



“SZTUCZNA  
INTELIGENCJA  
W SPRZEDAŻY,  
AUTOMATYZACJI I ANALIZIE  
BIZNESOWEJ

22.09.2026



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:**

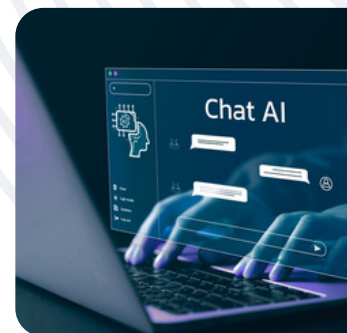
- sprzedaży i negocjacji (B2B i B2C),
- komunikacji i umiejętności interpersonalnych,
- analizy rynku i konkurencji,
- business development i product management,
- budowania zespołów i współpracy projektowej,
- wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu i obsłudze klienta.



# 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:** 22.09.2026 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 31 sierpnia 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 działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie [www.winners-szkolenia.pl](http://www.winners-szkolenia.pl)

**OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.**  
ul. Szosa 4, Prowadów Wiosny 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 wyczuciem 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  
tel. +48 58 767 1300  
maciej.podraska@sheraton.com

**Toyota Marki Władysław Cygan**  
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 podrodzaje, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły 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.

Dyrektor ASD Zerań  
**Cezary Cachel**

**TOYOTA MARKI**  
Władysław Cygan, Szwajcarska Droga 100  
03-303 Warszawa, ul. Jagiellońska 34  
tel. 22 560 7000 fax 22 560 7001  
NIP 125-600-13-24

Toyota Marki Władysław Cygan  
Szwajcarska Droga 100, 03-303 Warszawa  
ul. Jagiellońska 34, 03-303 Warszawa  
tel. 22 560 7000 fax 22 560 7001  
NIP 125-600-13-24

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  
Kapitał Zakładowy – 40 000 000 zł, wpisany 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  
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75  
NIP 881-154-67-07, www.polwell.pl

**grupa polwell**  
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

kernell **win** **stet** **montibel-lo** **ZENBO MOSEER** **ARTANO**



# Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój  
rozwój już dziś



**531 801 806**



[zamowienia@winners-szkolenia.pl](mailto:zamowienia@winners-szkolenia.pl)



ul. Długa 76, Trzszczyn  
86-011 Wtelno



[www.winners-szkolenia.pl](http://www.winners-szkolenia.pl)

