

KURS:



“SZTUCZNA  
INTELIGENCJA  
W SPRZEDAŻY,  
AUTOMATYZACJI I ANALIZIE  
BIZNESOWEJ

30.10.2025



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 ZACHOWAŃ 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: MICHAŁ

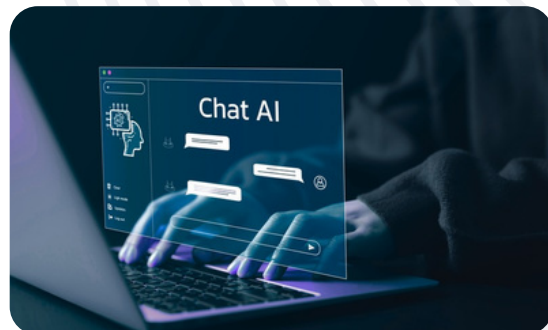
-**ekspert w dziedzinie nowych technologii**, trener IT oraz specjalista w zakresie marketingu internetowego i automatyzacji procesów biznesowych. Od ponad 15 lat wspiera firmy, instytucje i przedsiębiorców w efektywnym wykorzystywaniu narzędzi cyfrowych do rozwoju działalności, usprawniania pracy i zwiększania sprzedaży.

## Bogate doświadczenie i edukacja

Michał zdobywał doświadczenie, współpracując z przedsiębiorcami, firmami z różnych branż, urzędnikami i nauczycielami. Prowadzi szkolenia nastawione na praktykę i szybkie wdrożenie zdobytej wiedzy. Występował na licznych konferencjach, targach i wydarzeniach branżowych, dzieląc się swoją wiedzą i śledząc najnowsze trendy w nowoczesnym biznesie. Jest absolwentem Uniwersytetu Rzeszowskiego (kierunek: edukacja techniczno-informatyczna) oraz studiował na Univerzita Palackého Olomouci jednej z najstarszych uczelni w Czechach.

## Swoje kompetencje rozwijał także poza uczelniami, ucząc się od światowej klasy ekspertów m.in. w obszarach:

marketingu cyfrowego i sprzedaży wielokanałowej  
automatyzacji procesów biznesowych i AI  
zarządzania danymi i wizualizacji informacji  
cyberbezpieczeństwa i ochrony danych



## Jest autorem dwóch książek

które cieszą się uznaniem wśród specjalistów:

"Moodle. Ćwiczenia praktyczne" – kompleksowy przewodnik po jednym z najpopularniejszych systemów zarządzania nauczaniem online, który pomaga w efektywnym wykorzystaniu e-learningu w edukacji i biznesie

"Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe" – książka dla przedsiębiorców i menedżerów, którzy chcą zyskać przewagę konkurencyjną dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym.

# Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

---

**Michał 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.

- ✓ 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:** 30 października 2025 r.

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

**Czas trwania:** 1 dzień 8:00-16:00

**Koszt szkolenia:** 499 zł netto/ za osobę ( cena poza promocją 1099,00 zł netto)

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.



# Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od  
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób 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. 17-18 Strop 4, Pomiędzy Wiosny 10  
NP 95-14-25-00 KRS 000000000

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 dnia 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, inicjowania 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 wyciem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

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

Z poważaniem

*[Podpis]*  
Maciej Podraska  
Kierownik Działu Szkoleń i Rozwoju  
Opot Zdrój Sp. z o.o.

**Toyota Marki Władysław Cyprian**  
Oddział Zerań  
ul. Jagiellońska 84  
03-303 Warszawa  
T 022 590 7000 F 022 590 7001 [www.toyota-zeran.com.pl](http://www.toyota-zeran.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 podnoszenie, 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, zaznaczając najważniejsze 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.

**TOYOTA MARKI**  
Władysław Cyprian  
ul. Jagiellońska 84  
03-303 Warszawa  
T 022 590 7000 F 022 590 7001  
NIP 125-600-13-54

Dyrektor ASD Zerań  
*[Podpis]*  
Cyprian Cichol

**ingżycie.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.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały 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,

*[Podpis]*  
Dyrektor Oddziału  
Alicja Pahl

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

ING Nieruchomości Ubezpieczenia Na Życie S.A.  
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa  
F +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejestrowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy KRS  
KRS 000023443, NIP: 527-03-02-574  
Kapitał Zarządzany – 41 000 000 zł, zarejestrowany w całości

**polwell** Twój partner w codziennej pracy

**Fale Laki 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,

*[Podpis]*  
Wojciech Bukowski  
właściciel

**polwell** PRZEDSIĘBIEMSTWO HANDELOWE  
Wojciech Bukowski  
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11  
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75  
e-mail: [kontakt@polwell.pl](mailto:kontakt@polwell.pl)

**grupa polwell**  
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

**montibel-lo** **TRONDO MOSER** **glaxo** **ATAPAN**



# 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)**

