

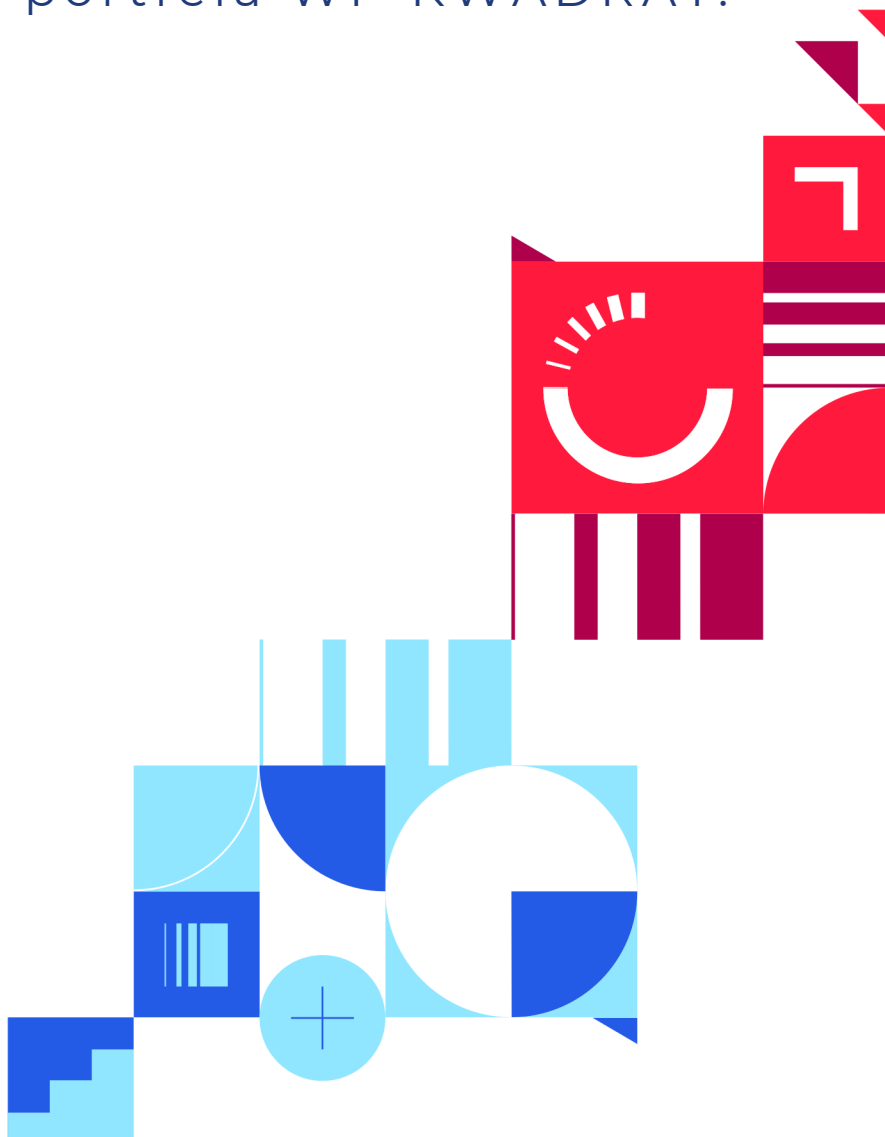
# AUTOMATE YOUR BUSINESS

## Tools & AI Executive Mastery

Dedykowany program szkoleniowy dla spółek z portfela WP KWADRAT.

---

luty-maj 2025



## O szkoleniu:



### Dla kogo:

Top Level -zarządzający spółką



### Partner:

 SellWise®



### Kiedy:

Luty-maj 2025

## Harmonogram warsztatów

### Cykl spotkań poświęconych narzędziom i automatyzacji

- Narzędzia do projektów / procesów - 21 lutego - Łódź
- Narzędzia w obszarze zarządczym i finansów - 22 lutego - Łódź
- Narzędzia w marketingu i sprzedaży - 07 marca - Warszawa
- Narzędzia w obsłudze klienta / praca na bazie klientów - 14 marca - online
- Narzędzia w HR - 28 marca - online
- AI w praktyce - 11-12 kwietnia - Łódź

### Konsultacja wdrożeniowa

Indywidualna konsultacja poświęcona optymalizacji i wyborowi narzędzi do spółki - kwiecień / maj - 2h online

### Case studies

Prezentacja efektów wdrożonych w spółkach narzędzi i usprawnień - 23-24 maja - Łódź

## Koszt:



### Cena:

- ok. **7500 zł** netto za osobę (obejmujący koszt konsultantów, sali, noclegów, cateringu i innych drobiazgów),
- **2000 zł** za spółkę – koszt indywidualnej konsultacji po zakończeniu programu, poświęconej optymalizacji i wyborowi narzędzi, przygotowującej uczestników do zaliczeniowej prezentacji wyników.

## Korzyści:

- udział w jedynym tego typu programie szkoleniowym **program dedykowanym dla spółek portfela WP KWADRAT**
- **wymierny efekt szkolenia** - wdrożone automatyzacje w firmie
- **współfinansowanie** przez WP KWADRAT
- koszt porównywalny z jednodniową konsultacją w firmie
- **certyfikat** uczestnictwa
- **networking**, synergie i dobra zabawa w cenie :)
- szkolenie **Machina B2B GRATIS** od Sellwise:

Machina B2B - kompleksowe szkolenie sprzedażowe, dzięki któremu od podstaw zaprojektujesz skuteczny proces sprzedaży dla swojej firmy. Najpierw dowiesz się, jak aktywnie pozyskiwać klientów, a następnie nauczysz się łączyć te działania ze strategią marketingową i sprzedażową.

# Program warsztatów:

## Narzędzia do projektów / procesów (1 dzień)

### MODUŁ I - Codzienność managerska. Zarządzanie codziennością.

- Wprowadzenie do efektywnej codzienności (rozpraszacze, prokrastynacja, rytm dobowy, złodzieje czasu)
- Metody zarządzania sobą w czasie - charakterystyka

### MODUŁ II - Narzędzia do zarządzania codziennością

- Wprowadzenie do narzędzi strategicznych
- Wprowadzenie do narzędzi wykonawczych
- Narzędzia do prowadzenia skutecznej komunikacji

### MODUŁ III - Budowanie własnego systemu zarządzania codziennością

- Realizujemy zadanie wyboru narzędzia, metody, ustawianie i zbudowanie procesu działania
- Prezentacja wybranych systemów i procesów zarządzania codziennością.

### MODUŁ IV - Wprowadzanie metody do zespołu

- Kluczowe aspekty przedstawienia systemu zespołom
- Jak zorganizować wprowadzenie narzędzi i zasad
- Jak zarządzić procesem zmiany
- Jak pomóc utrzymać zmianę w czasie

## Narzędzia w obszarze zarządczym i finansów (1 dzień)

### MODUŁ I - Strategia sprzedaży i wyznaczanie celów.

- Zasady budowania wygrywającej strategii sprzedaży
- Struktura procesów w strategii sprzedaży
- Zasady dobierania i określania grupy docelowej
- Mierzenie i rozwijanie strategii
- Sposoby komunikowania strategii sprzedaży wewnątrz firmy
- Wyznaczanie celów strategicznych i przypisywanie im konkretnych miar (KPI)

### MODUŁ II - Proces sprzedaży

- Proces sprzedaży w strukturze wszelkich działań komercyjnych organizacji
- Jak projektować proces sprzedaży, którym możemy realnie zarządzać
- W jaki sposób (i w jakim celu) skracać długość procesu sprzedaży
- Sposoby wykorzystywania procesu sprzedaży do realizacji celów organizacji

### MODUŁ III - Zarządzanie i miary

- 5 faz budowania powtarzalnych rezultatów w B2B
- Bardziej i mniej popularne sposoby wyznaczania celów dla działów sprzedaży
- Niezbędne miary sprzedażowe, które określają kierunek i nadają tempo
- Rodzaje interakcji wewnątrz działu handlowego pozwalające zarządzać procesem sprzedaży
- Jak realnie zaimplementować zmianę w organizacji
- Finanse firmy - jak czytać, agregować i analizować podstawowe dane finansowe

# Program warsztatów:

## Narzędzia w marketingu i sprzedaży (1 dzień)

### MODUŁ I - CRM jako serce firmy. CRM w praktyce

- Jak powinien działać prawidłowo system CRM
- Jak prowadzić bazę klientów
- Jak wprowadzić procesy kwalifikacji klientów w CRM
- Proces sprzedaży doradczej w systemie CRM krok po kroku
- Raportowanie w CRM - najważniejsze miary w procesach

### MODUŁ II - Obsługa klienta

- Jak procesy realizowane są w obsłudze klienta
- Narzędzia wykorzystywane w obsłudze klienta
- Jak łączyć proces obsługi z CRM
- Jakie miary są w procesach i narzędziach do obsługi klienta

### MODUŁ III - Analiza, błędy, problemy

- Jakie największe błędy pojawiają się w działaniu w narzędziach
- Kluczowe aspekty wdrożenia po stronie firmy
- Analiza - jakie raporty są niezbędne do funkcjonowania
- Na co trzeba zwrócić uwagę w długim terminie - powody degradacji systemów

## Narzędzia w obsłudze klienta/ praca na bazie klientów (1 dzień)

### MODUŁ I - Procesy i narzędzia w marketingu i sprzedaży

- Jakie kluczowe procesy należy przygotować
- Jak zbudować schematy procesów pod narzędzia IT
- Kiedy wdrożyć system CRM
- Dlaczego system CRM jest sercem maszyny
- Kluczowe rodzaje narzędzi IT i ich role w organizacji

### MODUŁ II - Jak działa nowoczesny prospecting

- Kiedy stosować system CRM, a kiedy trzeba uzupełnić go innymi narzędziami
- Narzędzia do procesu prospectingu - krok po kroku
- Ćwiczenia - budowanie bazy, kampanie prospectingowe
- LinkedIn - integracja z CRM

### MODUŁ III - Prospecting / Kwalifikacja / Sprzedaż

- Co się dzieje w CRM, a co poza nim
- Jak powinna działać kwalifikacja
- Skuteczna integracja procesów w CRM
- Największe błędy w integracji procesów

# Program warsztatów:

## Narzędzia HR (1 dzień)

### MODUŁ I - Jakie projekty / procesy można automatyzować w HR

- Rekrutacja i selekcja
- Onboarding pracowników
- Zarządzanie wynagrodzeniami i świadczeniami
- Ocena pracownicza i zarządzanie talentami
- Zarządzanie czasem pracy i nieobecnościami

### MODUŁ II - Jak wybierać odpowiednie narzędzia dla zespołu

- Analiza potrzeb zespołu
- Przegląd dostępnych rozwiązań
- Kryteria wyboru narzędzi

### MODUŁ III - Komunikacja narzędzi i zmian w zespole

- Strategia skutecznej komunikacji zmian
- Angażowanie zespołu w proces wdrażania nowych narzędzi

## AI w praktyce (2 dni) - dzień 1

### MODUŁ I - Koncepcja automatyzacji i jej wykorzystanie w biznesie

- Wprowadzenie do nowoczesnej automatyzacji procesów biznesowych
- Najważniejsze pojęcia i różnice pomiędzy rodzajami automatyzacji (RPA, BPA, No-Code / Low-Code)
- Narzędzia IT i automatyzacja - jak jedno wpływa na drugie
- Przykłady skutecznego wdrożenia automatyzacji

### MODUŁ II - Procesy i automatyzacja

- Jakie procesy warto automatyzować
- Jak wykrywać potencjały do automatyzacji w procesach
- Jakie są korzyści z automatyzacji? Efekty i oszczędności.
- Jak przygotować proces do automatyzacji i co wpływa na koszt automatyzacji

### MODUŁ III - Przygotuj zespół na automatyzację procesów

- Komunikacja z zespołem jako klucz do dobrze zautomatyzowanego biznesu
- Najczęściej występujące obawy pracowników przed automatyzacją
- Jak rozmawiać z zespołem i jak zaangażować ich w zmianę
- Scenariusze warsztatów i zasady komunikacji nt. automatyzacji

### MODUŁ IV - Przygotuj firmę na automatyzację procesów

- Określ potencjał do automatyzacji wybranego procesu - ćwiczenie
- ROI, priorytety i zasadność biznesowa, czyli jak wybrać to, co się opłaca? Ćwiczenie
- Jak wyznaczyć role i odpowiedzialności w zespole w trakcie automatyzacji procesów
- Standardy pracy i upraszczanie procesów - ćwiczenie

# Program warsztatów:

## AI w praktyce (2 dni) - dzień 2

### MODUŁ V - Wprowadzenie do sztucznej inteligencji

- Czym jest sztuczna inteligencja i jakie ma możliwości w praktyce
- Rodzaje sztucznej inteligencji i różnice pomiędzy nimi wraz z przykładami zastosowań
- Zagrożenia związane ze sztuczną inteligencją
- Perspektywa rozwoju sztucznej inteligencji i jej wpływ na biznes

### MODUŁ VI - Sztuczna inteligencja w biznesie

- Jak sztuczna inteligencja może wspomóc biznes? Możliwości i efekty współpracy z AI
- AI zaszyte w narzędziach vs. narzędzia rozszerzone o AI
- Automatyzacja a sztuczna inteligencja - jak się łączą
- Przykłady wdrożenia sztucznej inteligencji

### MODUŁ VII - Wdrożenie sztucznej inteligencji do pracy zespołu

- Jak wdrożyć AI w pełni skutecznie? Najważniejsze zasady
- Określenie celów, przygotowanie procesów i wybór narzędzi - ćwiczenie
- Jak osiągnąć powtarzalność pracy z AI w zespole
- Baza wiedzy i promptów - jak nią zarządzać

### MODUŁ VIII - Sztuczna inteligencja w praktyce

- Jak formułować zapytania do sztucznej inteligencji? Dobre praktyki i ważne zasady
- Jak przygotować dane, aby sztuczna inteligencja mogła je skutecznie przetworzyć
- Jak poprawiać i dostosowywać rezultat współpracy z AI do swoich potrzeb
- Analiza danych, generowanie zestawień, podsumowań i wykresów - ćwiczenie

## Konsultacje wdrożeniowe - 2h - indywidualnie dla spółki

2 godziny konsultacji dedykowanej po całym programie dla każdej ze spółek w temacie optymalizacji, wyboru, wdrożenia narzędzi dla spółki, przed prezentacją pracy zaliczeniowej.

## Case studies - prace zaliczeniowe (2 dni)

Prezentacja prac zaliczeniowych, zjazd podsumowujący. Uczestnicy w ciągu 45-minutowych prezentacji pokazują efekty wdrożonych narzędzi i usprawnień. Najlepsze prace zostaną wyróżnione.

# Trener **prowadzący**



## **Łukasz Połubianko**

Chief Consulting Officer

Już od blisko 17 lat związany ze sprzedażą. Od lat z sukcesami samodzielnie projekty dla czołowych firm w swoich branżach, szkoli, doradza oraz buduje efektywne zespoły. Ekspert w sprzedaży telefonicznej. W pracy konsultanta wykorzystuje bogate doświadczenie zawodowe, zdobyte podczas wieloletniego prowadzenia projektów i szkoleń dla wiodących marek z sektora telekomunikacyjnego (Vectra, Orange) farmaceutycznego (Novartis, Bauch&Lomb) czy energetycznego (Energa).

Dzięki doświadczeniom we współpracy zarówno z międzynarodowymi korporacjami jak i firmami z sektora MŚP, potrafi rozwijać organizacje, dobierając działania odpowiadające ich codziennym wyzwaniom. Jest dyplomowanym managerem i trenerem biznesu, przez International Education Society certyfikowany jako trener szkoleń online.



# Trenerzy **wspierający**



**Filip  
Kulikowski**

Head of IT Tools

Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku. Miłośnik inbound marketingu, procesowego podejścia do sprzedaży i relacji międzyludzkich. Doświadczenia zdobywał w różnych branżach, jako handlowiec, zarządzający i trener. Prowadził projekty doradcze i szkoleniowe w firmach B2B. Od 5 lat związał się ściśle z technologiami i odpowiadał za wdrożenia platformy HubSpot zarówno w marketingu jak i sprzedaży.

Systemy i aplikacje wspierające funkcjonowanie nowoczesnego przedsiębiorstwa to jego konik. Uważa, że są dzisiaj nieodłącznym elementem efektywnego działania. W codziennej pracy wspiera klientów w skutecznym wdrożeniu tych narzędzi.



**Szymon  
Kita**

CEO i współwłaściciel  
Let's automate

CEO i współwłaściciel Let's automate — jednej z największej w Polsce firmy specjalizującej się w projektowaniu i wdrażaniu automatyzacji oraz sztucznej inteligencji.

Przedsiębiorca z 9-letnim doświadczeniem, miłośnik technologii i optymalizacji procesów. Praktyk AI oraz zapalony podróżnik.

Prowadzi również kanał na YouTube "Automatyzacja Biznesu", gdzie dzieli się wiedzą na temat automatyzacji i sztucznej inteligencji, pomagając innym zrozumieć i wdrożyć te nowoczesne rozwiązania w ich własnych biznesach.



**Krzysztof  
Kwidziński**

Konsultant wdrożeń  
narzędzi IT

Przeszedł drogę przez większość szczebli w różnego rodzaju organizacjach i branżach.

Od sprzedawcy, przez managera obszaru do członka zarządu. Zdobywane doświadczenie przekuwa w rozwiązania, które zna z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem. Miłośnik prostych aplikacji rozwiązujących niekiedy złożone problemy. Wdrożenie systemu CRM stały się mu bliskie po poznaniu systemu HubSpot. Odpowiadał za wdrożenia u jednego z partnerów HubSpot w Polsce.

Uważa, że rozwojowy biznes wymaga zastosowania nowoczesnych technologii, przy jednoczesnym zbudowaniu zaufania zespołu sprzedażowego do ich stosowania.

# Otwórz drzwi do współpracy



Łukasz Połubianko

Head of Trainings, Konsultant Sprzedaży B2B

+48 884 897 874

lpolubianko@wisegroup.pl



Barbara Kudryńska

Head of Digital Marketing

+48 609 902 493

b.kudrynska@wp2.investments

