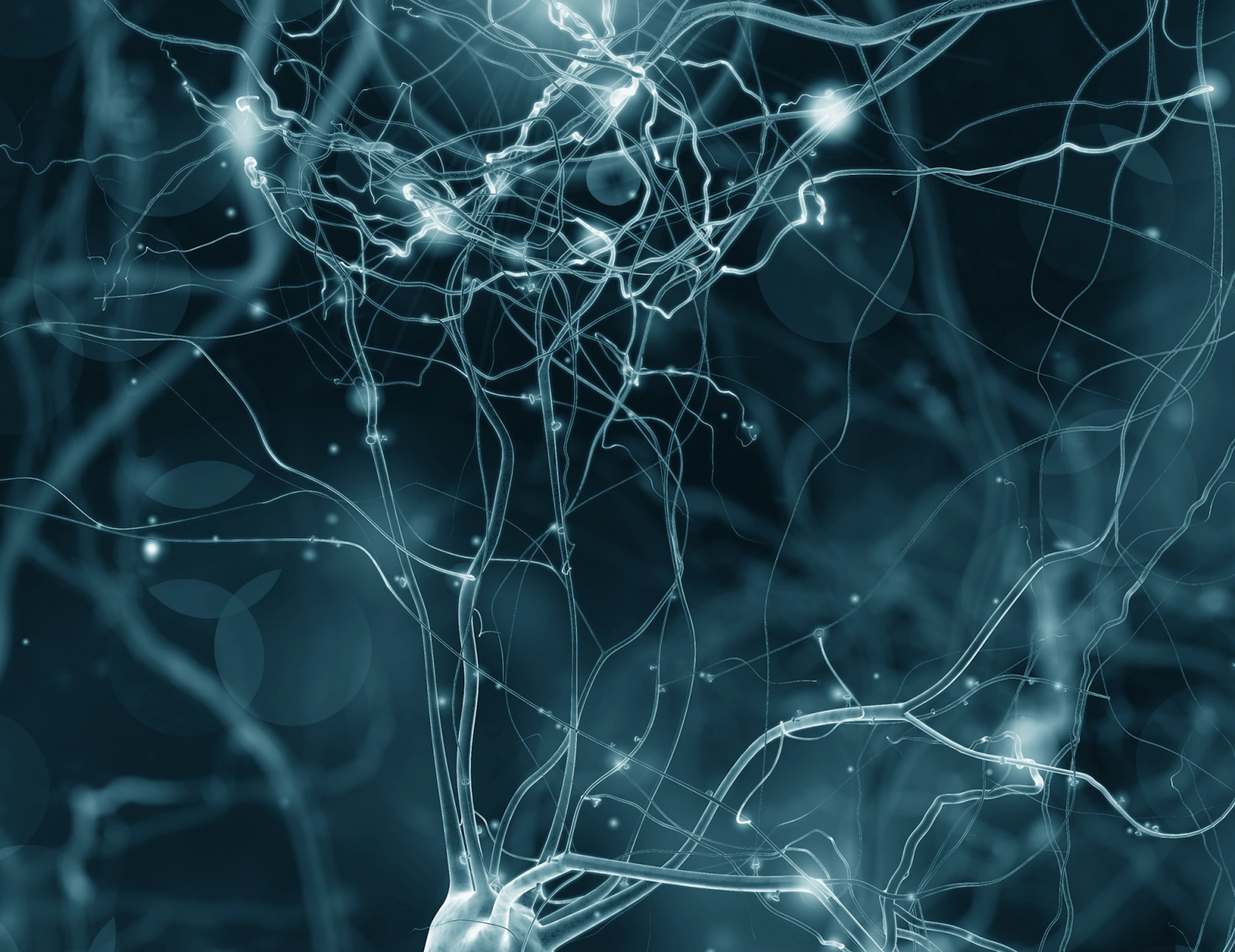




AGiDOT

Sztuczna inteligencja w biznesie

Stawiamy na transformację biznesu poprzez wykorzystanie sztucznej inteligencji

Warsztat: Cyfrowy Handlowiec i BOK

Praca z Copilot/Claude + pełny obieg ofertowy na czterech narzędziach AGIDOT

Jedno szkolenie, po którym zespół handlowy i BOK ma nie tylko wiedzę, ale i gotowe narzędzia - od przeczytania zapytania klienta, przez wygenerowanie estetycznej oferty PDF, po jej wysyłkę.

AGIDOT • 2026-07-30

Spis treści

Dla kogo i dlaczego ogólnie	4
Dla kogo	4
Dlaczego ogólne, a nie "szyte pod jeden proces"	4
Agenda - dwa bloki	5
Blok 1 - higiena pracy z Copilot/Claude	5
Blok 2 - budowa pełnego obiegu ofertowego	5
Orientacyjny harmonogram (wariant pełny, 5-6h)	5
Pełny obieg: od zapytania klienta do wysłanej oferty	6
Zobacz w akcji	6
Co to realnie oszczędza	6
Pakiety i cena	7
Wartość narzędzi wliczonych w szkolenie	7
Opcja A - warsztat pilotażowy / szybki start (3h)	7
Opcja B - pełny warsztat "Cyfrowy Handlowiec i BOK" (1 dzień, 5-6h)	7
Kto to prowadzi	9
Następny krok	9

Dla kogo i dlaczego ogólnie

Dla kogo

Szkolenie jest dla handlowców, obsługi klienta (BOK) i wszystkich, którzy na co dzień odpisują na zapytania, przygotowują oferty i pilnują korespondencji z klientami. Nie wymaga zaplecza IT ani wcześniejszego doświadczenia z AI.

Dlaczego ogólne, a nie "szyte pod jeden proces"

Świadomie nie proponujemy szkolenia zamkniętego w jednym, wąskim procesie Waszej firmy. Przy takim podejściu oczekiwania rosną zbyt szybko - AI ma zrobić dokładnie to, co ktoś sobie wyobraził, punkt w punkt - i łatwo o rozczarowanie, gdy rzeczywistość okaże się bardziej złożona.

Zamiast tego uczymy **umiejętności i dajemy narzędzia**, które zespół samodzielnie dopasowuje do swoich zadań - i które działają niezależnie od tego, czy proces jutro się zmieni. Ćwiczymy na Waszych realnych przykładach: mailach, cennikach, dokumentach - więc efekt jest praktyczny, a nie teoretyczny, mimo że program nie jest wąsko wyspecjalizowany.

Agenda - dwa bloki

Blok 1 - higiena pracy z Copilot/Claude

- jak układać dane i dokumenty, żeby agent miał z czego korzystać,
- jak rozbijać zadanie na małe kroki zamiast liczyć na jeden "magiczny" prompt,
- jak pisać polecenia dla zespołu tak, żeby dawały powtarzalny wynik,
- kiedy dokładnie sprawdzać efekt pracy AI, a kiedy wystarczy rzucić okiem.

Ćwiczymy na realnych zadaniach uczestników - własnych mailach, ofertach i dokumentach, nie na oderwanych przykładach.

Blok 2 - budowa pełnego obiegu ofertowego

Zespół wspólnie buduje i konfiguruje kompletną ścieżkę: od odczytania zapytania klienta, przez wygenerowanie oferty w PDF, po jej wysyłkę - opisaną szczegółowo w kolejnym rozdziale.

Orientacyjny harmonogram (wariant pełny, 5-6h)

Blok	Czas	Zawartość
1	ok. 2h	Higiena pracy z Copilot/Claude
2	ok. 3-4h	Budowa i konfiguracja obiegu na Waszych danych

Wariant skrócony (pilotaż, 3h) - patrz rozdział "Pakiety i cena".

Pełny obieg: od zapytania klienta do wysłanej oferty

Cztery kroki, cztery narzędzia, jedna spójna ścieżka - nie osobne, luźno powiązane funkcje.

1. Kwalifikacja zapytania (inbox-digest) Wpada mail: "Dzień dobry, potrzebuję 2 kserokopiarki A3 na 24 miesiące, jaki jest koszt?". Agent rozpoznaje kategorię wiadomości (np. "zapytanie ofertowe") i kieruje ją do właściwej osoby albo dalszego kroku.

2. Kontekst z historii (fetch-email) System sprawdza w archiwum korespondencji, czy dany klient już wcześniej składał zamówienie, jakie miał warunki i wcześniejsze ustalenia - żeby oferta była spójna z historią relacji, nie wystawiona "od zera".

3. Wygenerowanie oferty w PDF (ebook-builder) Agent układa treść oferty na bazie aktualnych cenników i historii klienta. Narzędzie ubiera to w estetyczny, firmowy szablon - logo, tabele, podsumowanie - i generuje gotowy plik PDF.

4. Wysyłka bezpośrednio z agenta (send-email) Agent przygotowuje spersonalizowaną wiadomość i wysyła gotowy dokument PDF prosto na maila klienta - bez przełączania się do skrzynki pocztowej.

Zobacz w akcji

Krótkie nagranie pokazujące wysyłkę maila wprost z poziomu agenta: [youtube.com/shorts/eUT3gaEuULo](https://www.youtube.com/shorts/eUT3gaEuULo)

Co to realnie oszczędza

Przygotowanie wyceny i złożenie jej w ładny dokument PDF zajmuje handlowcowi zwykle 30-45 minut. Ten sam efekt, złożony przez agenta, to około 2 minuty - łącznie z wysyłką maila.

Pakiety i cena

Wartość narzędzi wliczonych w szkolenie

Narzędzie	Co robi	Cena w sklepie
fetch-email	Archiwizacja i pamięć firmy - historia korespondencji na dysku	999 PLN netto/rok
inbox-digest	Inteligentny sekretariat - segregacja skrzynki wg Waszych reguł	999 PLN netto/rok
send-email	Wysyłka wprost z poziomu agenta	999 PLN netto/rok
ebook-builder	Generator dokumentów i ofert PDF	999 PLN netto/rok
Razem		3 996 PLN netto

Opcja A - warsztat pilotażowy / szybki start (3h)

1 200-1 500 PLN netto

- higiena pracy z Copilot/Claude, wspólne tworzenie poleceń (promptów) dla zespołu,
- prezentacja pełnego obiegu na jednym wybranym narzędziu, np. ebook-builder do generowania ofert PDF,
- warunek: pisemna referencja po szkoleniu.

Opcja B - pełny warsztat "Cyfrowy Handlowiec i BOK" (1 dzień, 5-6h)

4 500 PLN netto

- pełne przeszkolenie zespołu z efektywnej pracy na danych i dokumentach w Claude/Copilot (Blok 1),
- zbudowanie i skonfigurowanie pełnego obiegu ofertowego - od odczytania maila, przez wygenerowanie PDF z ofertą, po wysyłkę (Blok 2),
- **pakiet all-inclusive** - w cenie szkolenia licencje na wszystkie cztery narzędzia z tabeli powyżej (wartość rynkowa: 3 996 PLN netto, wliczona w cenę szkolenia),

-
- 30 dni opieki powdrożeniowej, w tym asysta przy dostosowywaniu szablonu PDF do Waszej firmy.

Płacąc za szkolenie, realnie płacicie za samą wiedzę tylko niewielką część ceny - resztę stanowi oprogramowanie, które zostaje w firmie na stałe.

Kto to prowadzi

Nazywam się **Michał Feliksik**, jestem architektem oprogramowania i współtworzę firmę technologiczną **AGIDOT**. Na co dzień projektuję systemy i buduję narzędzia oparte na sztucznej inteligencji dla małych i średnich firm - w tym te cztery, opisane w tym dokumencie.

Następny krok

Chętnie zamienię 10-15 minut, żeby ustalić termin i dopasować przykłady w warsztacie do Waszych realnych danych i procesów.

[AGIDOT](#) · Michał Feliksik · michal@agidot.eu · Telefon: [+48 574 200 802](tel:+48574200802)