SZKOLENIE PODSTAWOWE

Agent AI do pozyskiwania klientów na LinkedIn

AI/AGENT/LINKEDIN

Czas trwania: 1 dni (8h)

Szkolenie Agent AI do pozyskiwania klientów na LinkedIn uczy budowy agenta, który na profilu uczestnika wyszukuje osoby z grupy docelowej, czyta ich profile i publikacje, pisze wiadomości językiem uczestnika i prowadzi ewidencję rozmów. Agent pracuje w dziennych limitach i z przerwami między działaniami, a każda wiadomość wychodzi dopiero po decyzji człowieka. Praca w Claude Code albo Codex, bez znajomości programowania

Cele szkolenia

- Szkolenie przygotowuje do samodzielnego zbudowania agenta AI do prospectingu na LinkedIn, który każdego ranka przygotowuje spersonalizowaną paczkę potencjalnych kontaktów i wiadomości do akceptacji
- Szkolenie uczy pracy w trybie agentowym w Claude Code albo Codex oraz budowy i konfiguracji agenta AI bez znajomości programowania
- Szkolenie pokazuje, jak definiować profil klienta docelowego, sygnały zakupowe oraz listę firm wyłączonych z kontaktu
- Szkolenie omawia zasady bezpiecznej pracy agenta AI na LinkedIn, w tym konfigurację dziennych limitów, przerw między działaniami i zgodność z regulaminem platformy
- Szkolenie przygotowuje do prowadzenia ewidencji kontaktów i leadów z wykorzystaniem AI oraz przejmowania rozmowy przez człowieka we właściwym momencie

Zalety

- Uczestnik konfiguruje środowisko agentowe Claude Code albo Codex i przygotowuje je do budowy agenta AI
- Uczestnik definiuje profil klienta docelowego, branże, stanowiska i sygnały zakupowe w pamięci agenta AI
- Uczestnik analizuje listę potencjalnych klientów na LinkedIn przygotowaną przez agenta i ocenia dopasowanie kontaktów
- Uczestnik zatwierdza paczkę spersonalizowanych wiadomości i wysyła je w ustalonych limitach
- Uczestnik nadzoruje ewidencję kontaktów, leadów i przypomnień prowadzoną przez agenta AI
- Uczestnik planuje dwa tygodnie pracy agenta do pozyskiwania klientów na LinkedIn z nadzorem człowieka

Dla kogo?

- Handlowcy pozyskujący klientów B2B na LinkedIn
- Właściciele firm B2B prowadzący sprzedaż ze swojego profilu
- Osoby pozyskujące na LinkedIn partnerów albo kandydatów do pracy

Wymagania

- Obsługa komputera i przeglądarki na poziomie codziennej pracy
- Znajomość programowania nie jest wymagana
- Aktywny profil LinkedIn
- Krótki opis oferty i klienta, do którego uczestnik chce dotrzeć
- Dostęp do aplikacji Claude (plan Max 5x) lub Codex (plan ChatGPT Pro) – wymagany, jeśli uczestnik chce samodzielnie budować agenta równolegle z trenerem
- Dostęp do aplikacji Claude (plan Pro) – wystarczający, jeśli uczestnik chce śledzić pokaz trenera bez samodzielnego budowania agenta
- Zainstalowana i przygotowana aplikacja Claude lub Codex zgodnie z wybranym wariantem uczestnictwa

Program

1. Tryb agentowy w Claude Code i Codex
   a. Modele i limity zużycia
   b. Kontrola środowiska zainstalowanego przed szkoleniem
   c. Pierwsze polecenie wykonane przez agenta
2. Budowa agenta i granice jego samodzielności
   a. Pliki, z których składa się agent
   b. Zadania wykonywane samodzielnie i zadania czekające na zgodę
   c. Wysyłka wiadomości zawsze po decyzji człowieka
3. Klient docelowy w pamięci agenta
   a. Opis oferty pobrany ze strony firmy
   b. Branże, wielkość firm, stanowiska i sygnały zakupowe
   c. Lista firm, do których agent nie pisze
4. Praca agenta w przeglądarce
   a. Połączenie agenta z przeglądarką przez rozszerzenie Claude do Chrome albo przeglądarkę w aplikacji
   b. Wyszukiwanie osób z grupy docelowej
   c. Czytanie profili i publikacji z przerwami, bez masowego pobierania danych
   d. Dzienne limity zapisane na stałe
5. Wiadomości i paczka poranna
   a. Zaproszenie bez oferty
   b. Wiadomość z jednym spostrzeżeniem o firmie odbiorcy
   c. Przegląd paczki i wysyłka po akceptacji
   d. Projekty odpowiedzi do akceptacji do momentu przejęcia rozmowy przez człowieka
6. Ewidencja kontaktów i bezpieczeństwo profilu
   a. Ewidencja i przypomnienia prowadzone przez agenta
   b. Regulamin LinkedIn i przepisy o danych osobowych przy pierwszej wiadomości
   c. Plan pracy agenta na dwa tygodnie