

Poziom 1 - Podstawowe

Szkolenie z Pipedrive dla wszystkich, którzy pracują w systemie na co dzień.

Format: 2 dni x 4 h online, 12:00–16:00.

01 Jak czytać agendę

Szkolenie prowadzone pokazowo: prowadzący buduje konfigurację na swoim ekranie, krok po kroku, tłumacząc każdą decyzję. Uczestnik odtwarza to u siebie — w trakcie, jeśli nadąży, albo po zajęciach z nagrania i workbooka.

POKAZ

Prowadzący klika na swoim koncie i komentuje: dlaczego tak, a nie inaczej, i co się popsuje przy innym ustawieniu. Uczestnik widzi pełną ścieżkę, a nie efekt końcowy. **Około 65% czasu.**

ĆWICZENIE

Wyznaczony czas na zrobienie rzeczy u siebie. Prowadzący odpowiada na pytania z czatu i powtarza trudne miejsca na swoim ekranie. Bez sprawdzania kont pojedynczo.

OMÓWIENIE

Bez klikania: schemat, przykłady z wdrożeń, decyzje, które trzeba podjąć przed konfiguracją.

Q&A — i w trakcie, i na końcu

- **Czat przez cały czas** — pytania spływają na bieżąco, prowadzący odpowiada na nie **na końcu każdego bloku**, żeby nie rwać pokazu w połowie konfiguracji
- **30 minut na koniec dnia 1** — pytania spoza agendy i ustalenie zadania na wieczór
- **15 minut na koniec dnia 2** — pytania wdrożeniowe „jak to zrobić u nas”, już po całym materiale
- Pytania wymagające zajrzenia do konkretnego konta odsyłamy do konsultacji wdrożeniowej — na szkoleniu otwartym nie ma na to formatu

Stałe elementy każdego dnia

ELEMENT	ZASADA
Przerwa	15 minut po drugim bloku, zawsze o 13:45 — stały punkt, nie „jak wyjdzie”
Otwarcie dnia 2	15 minut na omówienie zadania z dnia 1 i najczęstszych potknięć, zanim ruszy nowy materiał
Konto uczestnika	Zalecane, nie wymagane — kto ma konto pod ręką, odtwarza w trakcie; reszta po zajęciach z nagrania
Wielkość grupy	Format pokazowy nie ma twardego limitu; do 25 osób Q&A mieści się w blokach rekomendacja operacyjna, do decyzji przy sprzedaży
Po zajęciach	Nagranie na 30 dni, workbook z instrukcjami krok po kroku, szablony lejków i pól do importu

02 Agenda — Poziom 1 · Podstawowe

Dzień1 — Lejek i dane 12:00–16:00 · 4 h

12:00 15 min	Otwarcie: po co wam CRM i co wyjdzie z tych dwóch dni OMÓWIENIE Uczestnik wynosi: obraz stanu docelowego i kolejność, w jakiej ma do niego dojść u siebie.
12:15 45 min	Lejek — etap jako zdarzenie, nie przecucie POKAZ Uczestnik wynosi: wzorcowy lejek zbudowany na ekranie plus instrukcję, jak nazwać własne etapy warunkiem wejścia i wyjścia.
13:00 45 min	Model danych: lead, osoba, organizacja, szansa POKAZ Uczestnik wynosi: zasady zakładania rekordów, które kończą z tym samym klientem w trzech miejscach.
13:45 15 min	Przerwa
14:00 30 min	Pola i pola wymagane na etapach POKAZ Uczestnik wynosi: pokazaną konfigurację blokad — szansa bez budżetu i decydenta nie przechodzi dalej.
14:30 15 min	Ustawiasz pierwsze pole wymagane u siebie ĆWICZENIE Uczestnik wynosi: jedno działające pole wymagane na własnym koncie i pewność, że umie dołożyć kolejne.
14:45 45 min	Aktywności i zasada następnego kroku POKAZ Uczestnik wynosi: schemat pracy, w którym żadna otwarta szansa nie zostaje bez zaplanowanego działania.
15:30 30 min	Q&A dnia i zadanie na wieczór OMÓWIENIE Uczestnik wynosi: odpowiedzi z czatu i zadanie — odtworzyć lejek u siebie i przenieść 10 realnych szans.

Dzień2 — Codzienna praca i automatyzacje 12:00–16:00 · 4 h

12:00 15 min	Omówienie zadania i najczęstsze potknięcia OMÓWIENIE Uczestnik wynosi: listę błędów, które popełnia większość, zanim utrwali je u siebie.
12:15 45 min	Widoki robocze i filtry POKAZ Uczestnik wynosi: pięć widoków zbudowanych na ekranie z opisem w workbooku — rano otwiera jeden ekran i wie, co robić.
13:00 45 min	Pięć automatyzacji budowanych na żywo POKAZ Uczestnik wynosi: pełną ścieżkę budowy każdej z pięciu automatyzacji i gotowy przepis do odtworzenia.
13:45 15 min	Przerwa
14:00 25 min	Skrzynka, szablony maili i śledzenie POKAZ Uczestnik wynosi: sposób przypięcia korespondencji do rekordów i trzy szablony do zaimportowania.
14:25 15 min	Odtwarzasz jedną automatyzację u siebie ĆWICZENIE Uczestnik wynosi: jedno działające workflow na własnym koncie, zbudowane samodzielnie.
14:40 40 min	Wbudowane funkcje AI w Pipedrive POKAZ Uczestnik wynosi: wie, które funkcje AI ma już w swojej licencji i gdzie się je włącza — asystent sprzedaży, generator maili, streszczanie wątków.
15:20 25 min	Plan wdrożenia na 30 dni OMÓWIENIE Uczestnik wynosi: rozpisany plan dla swojego zespołu i checklistę higieny danych.
15:45 15 min	Q&A zamykające OMÓWIENIE Pytania wdrożeniowe po całym materiale.