

DAN 1 / 8. novembar 2026.

Kako se prave AI automatizacije i AI agenti za poslovne potrebe

Postavljaš okruženje, povezuješ znanje i alate, pa kroz praktičan rad pratiš ceo put od zadatka do rezultata.

01 / Arhitektura pre izbora alata

Razlika između toka rada i agenta. Okidač, logika, model, alati i memorija. Kako biraš arhitekturu prema problemu koji rešavaš.

02 / Lokalni rad i verzije projekta

Rad sa Claude Code ili Codex alatom, lokalnim fajlovima i GitHub-om. Od plana i izmena do provere i objave projekta.

03 / Kontekst, memorija i veštine

Kako organizuješ dokumentaciju i bazu znanja, daješ jasna pravila i pripremaš ponovljive skills instrukcije za zadatke.

04 / Povezivanje poslovnih alata

MCP, API i webhook veze. Composio kao jedan od načina upravljanja konekcijama. Šta agent sme da čita, menja ili šalje i gde traži potvrdu.

05 / Praktična automatizacija sadržaja

Primer iz prethodne radionice: teme iz Google Sheeta, različite uloge agenata, priprema sadržaja, provera i objava. Razumeš proces i tačke na kojima može da zapne.

06 / Trošak, testiranje i puštanje u rad

Razlika između chat pretplate i API potrošnje. Kontrola tokena, testiranje izlaza, ljudsko odobrenje i izbor lokalnog ili serverskog okruženja.

Rezultat prvog dana: Postavljeno radno okruženje za AI automatizacije. AI agenti i automatizacije na skalabilnoj infrastrukturi, povezani sa radnim alatima, i prva verzija rešenja koju možeš dalje da razvijaš.

DAN 2 / 22. novembar 2026.

Prodaja, marketing i kreiranje ponude

Učiš da vodiš razgovor, proceniš priliku i predstaviš vrednost sistema. Zatim povezuješ prodaju sa isporukom i razvojem saradnje.

01 / Izbor niše i pravog problema

Gde postoje ponovljivi procesi, dostupni donosioci odluka i prostor za korisnu automatizaciju. Kako povezuješ svoje iskustvo sa potrebama tržišta.

02 / Razgovor koji otkriva stvarnu potrebu

Šta klijent radi danas, gde gubi vreme, koliko ga to košta i kako izgleda uspeh. Razrađujemo pitanja za discovery i procenu prilike.

03 / Vrednost, obim i cena ponude

Prevođenje razgovora u jasan predlog rešenja. Šta ulazi u projekat, kako definišeš prihvatanje rezultata i kako razgovaraš o ceni.

04 / Kanali za dolazak do klijenata

Postojeći klijenti, preporuke, zajednice, LinkedIn i email. Kako biraš kanal prema publici i praviš prvi koristan razlog za razgovor.

05 / Predaja iz prodaje u realizaciju

Informacije iz forme i razgovora pretvaraš u brief, obim posla i plan uvođenja klijenta. Materijali, odgovornosti i dogovoreni rokovi imaju svoje mesto.

06 / Razvoj saradnje i plan narednih 30 dana

Kako pratiš upotrebu sistema, prepoznaješ narednu priliku i otvaraš razgovor o dugoročnom radu. Završavaš sa jasnim prioritetima za svoj posao.

Rezultat drugog dana: Jasan plan akcije. Ponuda, izbor niše, najbolje taktike i pristupi za različite prodajne kanale i konkretni sledeći koraci za prodaju i marketing.

Tvoj projekat ne staje posle radionice.

Dva povezana termina, praktičan rad i podrška između i posle radionice. Grupa je ograničena na 10 učesnika.

Godinu dana pristupa self-hosted n8n instanci

Okruženje za izgradnju i pokretanje tvojih automatizacija.

Godinu dana pristupa VPS serveru

Infrastruktura na kojoj možeš da razvijaš i pokrećeš svoje AI sisteme.

Pristup zatvorenom Slack kanalu

Poveži se sa timom i polaznicima, postavljaš pitanja i deli napredak.

Naši AI build & sales materijali

Frameworkovi, SOP-ovi i šabloni za izgradnju sistema, pripremu ponude i prodaju.

Podrška između i posle radionice

Ne ostaješ sam kada zapneš na svom projektu.

Rad na svom projektu uz direktan feedback

Primenjuješ znanje na svom primeru uz pomoć Jovana i Stefana.

Učešće: 750 EUR za oba dana

Plaćanje odjednom ili u 4 rate po 187,50 EUR.

Šta da pripremiš

Ponesi laptop, pristup svojim nalogima i ideju ili poslovni problem na kojem želiš da radiš. Tačnu lokaciju, satnicu i instrukcije za pripremu dobijaš nakon prijave.

Prijava i pitanja

vibecodeacademy.io/sr/ai-radionica-novembar
support@vibecodeacademy.io