



Inżynier Zielona
Energia Arkadiusz
Marciniak

★★★★★ 4,5 / 5
9 ocen

Podstawy sztucznej inteligencji dla małych firm : Wprowadzenie do technologii AI i możliwości ich wykorzystania. TERMIN DO USTALENIA

Numer usługi 2024/10/31/171978/2390668

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 07.11.2025 do 08.11.2025

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

MSP (Małe i Średnie Firmy)

- **Przychody:** AI wspiera sprzedaż i lojalność klientów.
- **Automatyzacja:** Redukcja kosztów dzięki usprawnieniu zadań.
- **Przewaga:** Analiza danych i trendy rynkowe.

JDG (Jednoosobowe Działalności)

- **Pozycja:** Lepsze zrozumienie klientów i silna marka dzięki AI.
- **Efektywność:** Automatyzacja oszczędza czas.
- **Rozwój:** AI jako przewaga na rynku.

Dział HR

- **Rekrutacja:** AI wspiera selekcję kandydatów.
- **Motywacja:** Personalizacja programów rozwojowych.
- **Automatyzacja:** Onboarding i dokumentacja.

Menedżerowie

- **Decyzje:** AI pomaga analizować dane.
- **Efektywność:** Automatyzacja rutynowych zadań.
- **Zarządzanie:** Informacje o wydajności zespołu.

Obsługa Klienta

- **Satysfakcja:** Personalizacja i szybkie rozwiązania dzięki AI.
- **Automatyzacja:** Więcej czasu na trudniejsze problemy.

Sprzedaż

- **Skuteczność:** AI wspiera identyfikację klientów i personalizację ofert.

Marketing

- **Kampanie:** Segmentacja, targetowanie i optymalizacja budżetu z AI.
- **Tworzenie skutecznych kampanii marketingowych.**

Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	06-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Podstawy Sztucznej Inteligencji dla Małych Firm” przygotowuje do samodzielnego identyfikowania możliwości zastosowania sztucznej inteligencji (AI) w firmie. Uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie potrafił rozpoznać podstawowe zasady działania AI, wskazać potencjalne obszary wdrożeń oraz wykorzystać dostępne narzędzia AI do usprawnienia procesów, zwiększenia efektywności i wspierania zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prezentuje podstawy działania AI	Opisuje różnice między tradycyjnym oprogramowaniem a AI oraz wskazuje przykłady zastosowań AI w różnych branżach	Wywiad swobodny
Analizuje potencjał zastosowania AI dla małych firm	Omawia konkretne przypadki użycia AI w sektorze MŚP i identyfikuje potencjalne korzyści oraz ograniczenia	Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia AI w praktyce	Dobiera narzędzie AI do konkretnego zadania, konfiguruje je i stosuje do realizacji zadania (np. analiza danych, tworzenie treści)	Wywiad swobodny
Opracowuje plan identyfikacji obszarów do wdrożenia AI	Tworzy schemat działań identyfikujących procesy w firmie, które można zoptymalizować dzięki AI, oraz wskazuje kryteria ich wyboru	Wywiad swobodny
Wskazuje korzyści z zastosowania AI dla konkurencyjności firmy	Analizuje wpływ wdrożenia AI na czas, koszty, jakość i przewagę rynkową	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prezentuje sposoby zwiększania efektywności dzięki AI	Identyfikuje obszary, które można usprawnić dzięki AI, i przedstawia konkretne narzędzia lub rozwiązania poprawiające efektywność	Wywiad swobodny
Przedstawia sposoby wspierania zespołu poprzez wdrożenie AI	Wskazuje narzędzia AI wspierające współpracę i produktywność zespołu oraz proponuje działania zwiększające zaangażowanie pracowników	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1 . RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

MODUŁ I: Wprowadzenie do sztucznej inteligencji

- Czym jest sztuczna inteligencja?
- Rodzaje sztucznej inteligencji
- Zastosowania AI w biznesie
- Etyka i odpowiedzialne wykorzystanie AI

MODUŁ II: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w biznesie – aspekty teoretyczne

- Wprowadzenie do koncepcji AI
- Aktualne trendy i wyzwania w dziedzinie AI
- Przykłady wdrożeń AI w różnych branżach

MODUŁ III: Praktyczne zastosowania AI w małych firmach

- Automatyzacja zadań i procesów
- Analiza danych i Business Intelligence

- Personalizacja marketingu i sprzedaży
- Obsługa klienta oparta na AI
- Wdrażanie chatbotów i wirtualnych asystentów

MODUŁ IV: Warsztaty praktyczne z wykorzystaniem narzędzi AI

- Praca z narzędziami do analizy danych
- Tworzenie spersonalizowanych kampanii marketingowych
- Wykorzystanie AI do obsługi klienta
- Budowanie chatbotów i wirtualnych asystentów

MODUŁ Podsumowujący

- Podsumowanie szkolenia: Przegląd i omówienie głównych zagadnień poruszonych na szkoleniu.
- Dyskusje i pytania uczestników: Sesja pytań i odpowiedzi oraz otwarta dyskusja.
- Ocena oczekiwań: Analiza i ocena spełnienia oczekiwań uczestników wobec szkolenia.

2. INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do właścicieli i pracowników mikro-, małych i średnich firm, którzy chcą zdobyć podstawową wiedzę na temat sztucznej inteligencji i jej praktycznego zastosowania w działalności biznesowej. W szczególności do:

- właścicieli firm i freelancerów zainteresowanych automatyzacją procesów,
- pracowników działów marketingu, sprzedaży, obsługi klienta,
- specjalistów i menedżerów MŚP odpowiedzialnych za wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych,
- osób wspierających cyfryzację procesów biznesowych w małych organizacjach.

Liczebność grupy:

Szkolenie realizowane w grupach od **5 do 12 osób**. Podczas zajęć uczestnicy pracują w zespołach 3–5 osobowych, co sprzyja wymianie doświadczeń i praktycznemu przetestowaniu omawianych narzędzi.

Forma prowadzenia zajęć:

- Zajęcia realizowane są w formie **warsztatów interaktywnych**, obejmujących studia przypadków, ćwiczenia praktyczne, symulacje oraz prezentacje.
- Szkolenie prowadzone w trybie **godzin zegarowych (60 minut)**.
- **Przerwy 15-minutowe co 2 godziny zajęć** – są wliczane w czas trwania szkolenia.

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie odbywa się **online w czasie rzeczywistym**, za pośrednictwem platform takich jak Zoom, Microsoft Teams lub Google Meet.
- Każdy uczestnik korzysta z **samodzielnego stanowiska komputerowego** z dostępem do Internetu, kamerą, mikrofonem oraz materiałami szkoleniowymi w formacie PDF.
- W trakcie szkolenia wykorzystywane są **interaktywne narzędzia dydaktyczne**: ankiety, testy, współdzielenie ekranu, czat, breakout rooms.

3. WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Walidacja efektów uczenia się obejmuje:

- **Test wiedzy końcowej** – weryfikuje poziom przyswojenia kluczowych zagadnień dotyczących podstaw AI i jej zastosowań.
- **Ćwiczenia praktyczne** – uczestnicy wykonują zadania z użyciem wybranych narzędzi AI, analizują przykłady zastosowania i wskazują możliwe wdrożenia w kontekście własnej działalności.
- **Ankieta satysfakcji** – pozwala na ocenę jakości szkolenia oraz stopnia osiągnięcia efektów uczenia się przez uczestników.

4. METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie wykorzystuje **interaktywne i praktyczne metody dydaktyczne**, wspierające zrozumienie technologii AI i ich wdrożenie w małych firmach:

- **Symulacje** – ćwiczenia z wykorzystania narzędzi AI w typowych procesach firmowych (np. automatyzacja obsługi klienta, analiza danych).
- **Case study (studia przypadków)** – analiza przykładów zastosowania AI w małych i średnich firmach z różnych branż.

- **Ćwiczenia warsztatowe** – zadania indywidualne i grupowe polegające na rozpoznaniu możliwości wdrożenia AI w firmie uczestnika.
- **Dyskusje moderowane** – wymiana doświadczeń i poglądów na temat potencjalnych korzyści i barier wdrażania AI.
- **Prezentacje uczestników** – omówienie własnych pomysłów na wykorzystanie AI w działalności firmy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 MODUŁ I: Wprowadzenie do sztucznej inteligencji - Czym jest sztuczna inteligencja? Rodzaje AI - Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu (slajdy), pytania na czacie	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	08:15	09:45	01:30
2 z 16 Przerwa kawowa	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	09:45	10:00	00:15
3 z 16 MODUŁ I - Zastosowania AI w biznesie. Etyka i odpowiedzialne wykorzystanie AI - Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 16 Przerwa obiadowa	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 16 MODUŁ II: Wykorzystanie AI w biznesie – aspekty teoretyczne - Wprowadzenie do koncepcji AI. Aktualne trendy i wyzwania- Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	12:00	13:30	01:30
6 z 16 Przerwa kawowa	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	13:30	13:45	00:15
7 z 16 MODUŁ II - Przykłady wdrożeń AI w różnych branżach - Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	13:45	15:15	01:30
8 z 16 Podsumowanie dnia, pytania i omówienie wrażeń - Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	07-11-2025	15:15	16:00	00:45
9 z 16 MODUŁ III: Praktyczne zastosowania AI w małych firmach - Automatyzacja zadań i procesów. Analiza danych i Business Intelligence. Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	08:15	09:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Przerwa kawowa	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	09:45	10:00	00:15
11 z 16 MODUŁ III - Personalizacja marketingu i sprzedaży Obsługa klienta oparta na AI - Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	10:00	11:30	01:30
12 z 16 Przerwa obiadowa	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	11:30	12:00	00:30
13 z 16 MODUŁ IV: Warsztaty praktyczne z wykorzystaniem narzędzi AI - Praca z narzędziami do analizy danych. Tworzenie kampanii marketingowych. Ćwiczenia praktyczne na żywo z udostępnianiem ekranu.	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	12:00	13:30	01:30
14 z 16 Przerwa kawowa	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	13:30	13:45	00:15
15 z 16 MODUŁ IV - Wykorzystanie AI do obsługi klienta. Budowanie chatbotów i wirtualnych asystentów. Prezentacja z dyskusją na żywo, współdzielenie ekranu.	Arkadiusz Marciniak	08-11-2025	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 16 MODUŁ Podsumowujący i test ze zdobytej wiedzy - Test online (formularz lub quiz), omówienie wyników na żywo, dyskusja podsumowująca na czacie.	-	08-11-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Marciniak

Trener biznesu z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży, obsłudze klienta, marketingu i doradztwie biznesowym. Karierę zawodową rozpoczął w handlu, zdobywając szerokie doświadczenie w budowaniu relacji z klientami, doskonaleniu technik negocjacyjnych oraz formowaniu efektywnych zespołów sprzedażowych. Ukończył studia inżynierskie i magisterskie na Politechnice Poznańskiej, łącząc wiedzę techniczną z praktyką biznesową.

Jego pasją jest psychologia, zachowania człowieka i NLP, co pozwala mu na głębsze zrozumienie motywacji klientów oraz dynamiki zespołów. Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, marketingu, sztucznej inteligencji w biznesie oraz rozwoju osobistego, dostarczając uczestnikom praktyczne narzędzia do rozwijania kompetencji zawodowych i interpersonalnych. Oferuje także usługi doradcze obejmujące doradztwo biznesowe, optymalizację działania call center, strategię sprzedaży, marketing HR oraz zaawansowane techniki obsługi klienta.

Jego wiedza i doświadczenie znajdują potwierdzenie w sukcesach biznesowych – przez ponad 10

lat zarządzał firmą, która zrealizowała ponad 12 000 umów sprzedażowych, pokazując skuteczność stosowanych przez niego strategii. Dzięki temu jego szkolenia są nie tylko teoretyczne, lecz oparte na rzeczywistych osiągnięciach i sprawdzonych praktykach, które bezpośrednio przekładają się na rozwój kompetencji uczestników i wzrost efektywności ich organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma komplet **materiałów szkoleniowych** związanych bezpośrednio z realizowaną usługą.

Materiały obejmują:

- **Prezentacje szkoleniowe (PDF, pełniące funkcję skryptów)** – zawierające kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia.
- **Scenariusze ćwiczeń i case study** – umożliwiające analizę i praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy.
- **Pliki dokumentów (DOC, PDF)** – zawierające checklisty, schematy rozmów oraz narzędzia wspomagające zarządzanie zespołem i komunikację.
- **Konspekty szkoleniowe** – podsumowanie kluczowych treści w skondensowanej formie.

Materiały dostępne są **w formie elektronicznej (PDF, DOC)**.

Uczestnicy mają prawo do korzystania z przekazanych materiałów **do użytku wewnętrznego, w ramach własnej organizacji**, w związku z udziałem w szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu, uczestnik musi spełniać następujące warunki:

- **Pełnoletność** – szkolenie przeznaczone jest dla osób, które ukończyły 18. rok życia.
- **Dostęp do komputera i internetu** – wymagane jest posiadanie stabilnego połączenia internetowego oraz sprzętu umożliwiającego udział w szkoleniu online (komputer/laptop, mikrofon, kamera).
- **Podstawowa umiejętność obsługi komputera** – uczestnicy powinni umieć korzystać z narzędzi internetowych, takich jak platformy do wideokonferencji (Zoom, Microsoft Teams, Google Meet).

Informacje dodatkowe

Zlecenie na realizację szkolenia zamkniętego

Wymagane jest dostarczenie podpisanego zamówienia lub umowy zlecenia na przeprowadzenie szkolenia zamkniętego.

Zwolnienie z VAT

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli co najmniej 70% kosztów szkolenia jest pokrywane ze środków publicznych.

Opis szkoleń zamkniętych

Szkolenia zamknięte są opracowywane z myślą o specyficznych wymaganiach danej firmy. Program oraz cele szkolenia są dostosowywane do konkretnych potrzeb organizacji i sytuacji spotykanych w codziennej pracy uczestników. Dokładny program jest przygotowywany na podstawie wywiadów z menedżerem szkolonego zespołu lub działem HR oraz anonimowych ankiet dotyczących potrzeb uczestników.

Warunki techniczne

Sprzęt audio-wideo: kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki.

Przeglądarka: Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari, w najnowszej wersji.

Pamięć RAM: minimum 2 GB (zalecane 4 GB).

Procesor: co najmniej 2-rdzeniowy 2 GHz (zalecany 4-rdzeniowy).

System operacyjny: Windows 8 lub nowszy (zalecany Windows 10), Mac OS 10.13 lub nowszy.

Łącze internetowe: minimalna prędkość 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps dla HD).

Dołączenie do szkolenia: kliknięcie w indywidualny link e-mailowy (ważny do końca szkolenia).

Dodatkowe wymagania: brak konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania oraz umiejętności technicznych.

Kontakt



Arkadiusz Marciniak

E-mail k.marciniak@szkoleniaedukacyjne.pl

Telefon (+48) 501 303 990