



Analiza Danych i AI w Zarządzaniu Biznesem – od fundamentów do wdrożeń

Numer usługi 2025/07/31/176542/2915731

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AROCA SAFETY
PROSTA SPÓŁKA
AKCYJNA

★★★★★ 4,6 / 5

12 ocen

📍 Pabianice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 07.08.2025 do 14.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Specjaliści ds. Obsługi Klienta (BOK) -wsparcie klientów w zakresie produktów firmy – zgłoszenia i reklamacje itd.

Specjaliści i Menedżerowie ds. Produktu – Opracowywanie nowych produktów, dobór oferty do potrzeb klienta, kontakt z dostawcami i realizacja zamówień.

Dyrektorzy i Menedżerowie Sprzedaży - osoby odpowiadające za realizację celów sprzedażowych firmy.

Dyrektorzy i Specjaliści ds. Procesów i Administracji - osoby które zarządzają procesami administracyjnymi w firmie.

Specjaliści ds. Marketingu - Tworzy i realizuje kampanie marketingowe, współpracuje z grafikami i agencjami.

Rozwój IT - Zarządzający rozwojem infrastruktury i systemów informatycznych w firmie.

Logistyka, Specjalista ds. e-Commerce - obsługa zamówień internetowych, dbałość o stany magazynowe, integrację systemów i płynność procesów logistycznych.

Minimalna liczba uczestników

9

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

06-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie umiejętności analizy danych w biznesie i wykorzystania sztucznej inteligencji do optymalizacji procesów sprzedaży, marketingu, obsługi klienta i logistyki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza (poznawcze) 1.Rozumie kluczowe pojęcia z zakresu analizy danych i sztucznej inteligencji w biznesie. 2.Zna podstawy narzędzi BI (Power BI, Tableau). 3.Rozróżnia typy modeli predykcyjnych (regresja, klasyfikacja, segmentacja). 4.Zna podstawowe regulacje i zasady etyczne związane z AI (RODO, AI Act).	Uczestnik odpowiada na pytania dotyczące pojęć, narzędzi i regulacji AI.	Wywiad swobodny
Umiejętności (praktyczne) 1. Potrafi przygotować i przetworzyć dane z różnych źródeł (CRM, ERP, e-commerce). 2. Tworzy interaktywne dashboardsy i raporty wspierające decyzje. 3. Opracowuje koncepcję wdrożenia AI w procesie operacyjnym (marketing, sprzedaż, logistyka).	Uczestnik prezentuje dashboard i model predykcyjny oraz opisuje proces wdrożenia.	Wywiad swobodny
Postawy (afektywne) 1. Wykazuje proaktywne podejście do wykorzystania danych w podejmowaniu decyzji. 2. Przyjmuje odpowiedzialność za etyczne stosowanie AI w organizacji. 3. Krytycznie ocenia korzyści i ryzyka związane z wdrożeniami AI.	Uczestnik uzasadnia wybory etyczne i ocenia potencjalne ryzyka AI.	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

Szkolenie odbędzie się w dniach 07, 11, 12, 13, 14.08.2025r.

Plan szkolenia (5 dni, 8h dziennie – łącznie 40h)

Dzień 1: Dane w biznesie – fundamenty - 7.08.2025 (8h)

- Rodzaje danych: ustrukturyzowane, nieustrukturyzowane
- Skąd bierzemy dane w firmie (CRM, ERP, e-commerce, social media)
- Wprowadzenie do BI (Business Intelligence)
- Ćwiczenie: mapowanie źródeł danych we własnej firmie

Dzień 2: Wizualizacja i raportowanie - 11.08.2025 (8h)

- Narzędzia BI: Power BI, Tableau, Looker
- KPI i metryki biznesowe
- Budowanie dashboardów dla zarządu i działów

Dzień 3: Analiza predykcyjna - 12.08.2025 (8h)

- Wprowadzenie do uczenia maszynowego w biznesie
- Modele predykcyjne – jak prognozować popyt i sprzedaż
- AI w prognozach marketingowych i zarządzaniu zapasami
- Case study: prognozowanie sprzedaży w e-commerce

Dzień 4: AI w procesach operacyjnych - 13.08.2025 (8h)

- Automatyzacja marketingu i obsługi klienta z AI
- Segmentacja klientów i personalizacja oferty
- AI w logistyce i zarządzaniu łańcuchem dostaw

Dzień 5: Strategia i wdrożenie zmian - 14.08.2025 (5h)

- Diagnoza i przygotowanie do zmiany
- Projektowanie strategii wdrożenia
- Realizacja i zarządzanie procesem zmiany
- Utrwalenie i ciągłe doskonalenie
- Warsztat końcowy: prezentacja planów i roadmap uczestników
- Walidacja efektów uczenia się

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Dane w biznesie – fundamenty	Szymon Szyszko	07-08-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 6 Wizualizacja i raportowanie	Marcin Terlecki	11-08-2025	08:00	16:00	08:00
3 z 6 Analiza predykcyjna	Marcin Terlecki	12-08-2025	08:00	16:00	08:00
4 z 6 AI w procesach operacyjnych	Marcin Terlecki	13-08-2025	08:00	16:00	08:00
5 z 6 Strategia i wdrożenie AI	Zbigniew Grodzki	14-08-2025	08:00	13:00	05:00
6 z 6 Walidacja efektów uczenia się	-	14-08-2025	13:00	16:00	03:00

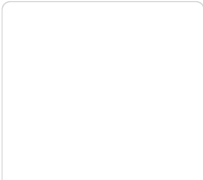
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3
Szymon Szyszko

CEO i konsultant w firmie Data Cubed (Polska), gdzie na co dzień zarządza zespołem analityków danych, inżynierów oraz specjalistów BI i AI. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu strategii danych, automatyzacji procesów biznesowych oraz wykorzystywaniu sztucznej inteligencji do optymalizacji działania organizacji. Wspiera klientów w podejmowaniu decyzji opartych na danych, tworząc trwałą zmianę i realną wartość biznesową.

Zrealizował projekty wdrożeniowe w takich firmach jak Grupa Pelion, Bluefield, SWNS Media Group, Charlie Bigham's czy GrowUp Farms, gdzie odpowiadał m.in. za budowę systemów analitycznych, modelowanie predykcyjne oraz transformację cyfrową. Posiada doświadczenie w pracy z narzędziami BI (Power BI, Tableau), chmurą obliczeniową (AWS, GCP, Azure) i budowie zaawansowanych przepływów ETL. Jego podejście łączy techniczną precyzję z nastawieniem na cele biznesowe.

W pracy szkoleniowej koncentruje się na przekładaniu złożonych zagadnień technologicznych na praktyczne zastosowania w sprzedaży, marketingu, obsłudze klienta i logistyce. Ceni sobie partnerską współpracę i dzielenie się wiedzą, która pozwala organizacjom skutecznie wykorzystywać potencjał danych.



2 z 3

Marcin Terlecki

Data Scientist i Business Intelligence Developer z wieloletnim doświadczeniem w projektowaniu rozwiązań opartych na danych – od integracji i modelowania po zaawansowane raportowanie oraz wizualizację. Specjalizuje się w wykorzystaniu Power BI, SQL i DAX do budowy interaktywnych dashboardów wspierających decyzje zarządcze i operacyjne. Pracował dla firm z branży produkcyjnej, usług medycznych i e-commerce, realizując kompleksowe projekty analityczne m.in. w zakresie prognozowania sprzedaży, optymalizacji systemów premiowych czy automatyzacji raportowania.

Na co dzień tworzy i wdraża systemy BI w środowiskach chmurowych (Azure, Databricks, Snowflake), prowadzi audyty danych oraz szkoli zespoły z efektywnego wykorzystania narzędzi analitycznych. Jako trener w szkoleniach z zakresu analizy danych i AI dzieli się praktyczną wiedzą z budowania modeli predykcyjnych, integracji danych z różnych źródeł oraz projektowania rozwiązań wspomagających decyzje biznesowe.

Szczególny nacisk kładzie na czytelność przekazu danych i dopasowanie analiz do potrzeb konkretnych działów – od marketingu, przez sprzedaż, po logistykę. Łączy kompetencje techniczne z psychologicznym podejściem do użytkownika końcowego, co pozwala mu tworzyć rozwiązania nie tylko skuteczne, ale i intuicyjne w odbiorze.



3 z 3

Zbigniew Grodzki

Dyrektor zarządzający i założyciel firm doradczo-szkoleniowych: GSI GROUP, Wydawnictwa Szkoleniowego GSI, EduMultimedia Sp. z o.o. i GSI Group Sp. z o.o. w Moskwie.

Akredytowany trener i Partner w Polsce międzynarodowych firm szkoleniowych:

The TAS Group, TetraMap International /Master TetraMap Facilitator/

Votive Leadership Clarity4D.

Konsultant i szkoleniowiec z zakresu technik negocjacji, komunikacji interpersonalnej i sprzedaży.

Doświadczenia praktyczne zdobyte w firmach, na szkoleniach i stażach w: Anglii, USA i Francji.

Były podwykonawca Price Waterhouse IPG i uczestnik programu FIRMA 2000 realizowanego w Polsce przez PriceWaterhouse/ACDI VOCA.

Wydawca materiałów dla trenerów wewnętrznych w oparciu o metodologię firmy GOWER.

Absolwent Politechniki Łódzkiej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- Workbook do ćwiczeń i analizy wdrożeń
- Lista narzędzi i szablon strategii AI
- Slajdy szkoleniowe
- Checklisty wdrożeniowe i mapa ryzyk

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Szkolenie w formie stacjonarnej, z materiałami drukowanymi i dostępem do narzędzi online

Adres

ul. marsz. Józefa Piłsudskiego 34

95-200 Pabianice

woj. łódzkie

Sala konferencyjna.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Konrad Kozłowski

E-mail kkozlowski@arocasafety.eu

Telefon (+48) 662 049 520