

CHARLES & CO | GLOW
AKADEMIA SZKOLENIOWA

Piano Julia Nowak

★★★★★ 4,8 / 5

325 ocen

„AI w Biznesie – podstawy dla praktyków”

Numer usługi 2026/01/26/141354/3283266

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 18.03.2026 do 18.03.2026

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie od podstaw jest skierowane do: • Właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą poznać praktyczne zastosowania sztucznej inteligencji w biznesie i zwiększyć efektywność procesów w firmie. • Menedżerów, kierowników i specjalistów odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami, projektami lub procesami biznesowymi. • Przedsiębiorców i start-upowców, którzy planują wykorzystać AI do automatyzacji działań lub analizy danych. • Pracowników działów marketingu, sprzedaży, HR i obsługi klienta, którzy chcą usprawnić działania operacyjne i komunikację z wykorzystaniem AI. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego i praktycznego wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w biznesie. Uczestnicy poznają podstawowe technologie AI, narzędzia i strategie wspierające automatyzację procesów, analizę danych oraz usprawnienie działań marketingowych, sprzedażowych i operacyjnych. Szkolenie umożliwia wykorzystanie AI w codziennej pracy, poprawę efektywności firmy i lepsze podejmowanie decyzji biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawowe pojęcia sztucznej inteligencji, fakty i mity oraz wpływ AI na biznes i rynek pracy.	Uczestnik prawidłowo odpowiada na pytania w dyskusji i ćwiczeniach podsumowujących blok teoretyczny.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik zna główne narzędzia AI wykorzystywane w biznesie w obszarach marketingu, sprzedaży, HR i administracji.	Uczestnik wskazuje i opisuje przykłady zastosowania narzędzi AI podczas ćwiczeń praktycznych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi tworzyć skuteczne prompt'y dla ChatGPT i innych narzędzi generatywnych AI.	Uczestnik samodzielnie przygotowuje prompt'y i poprawia słabe zapytania w ćwiczeniach warsztatowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi wykorzystać AI do automatyzacji codziennych zadań biznesowych oraz wspierania planowania, organizacji i analiz.	Uczestnik przeprowadza przykładowe ćwiczenie z automatyzacji lub tworzenia raportu przy użyciu AI.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 jednodniowe zawierające 8 godzin zegarowych szkolenia oraz 30 min. przerwę (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia). Harmonogram zawiera szczegółowy opis prowadzonych etapów szkolenia rozpisanych w godzinach zegarowych.

Grupa - max. 16 osoby.

Liczba stanowisk - 16, w których skład wchodzi takie elementy jak:

- materiały szkoleniowe,
- biurko,
- krzesło.

DZIEŃ I

08.00 - 09.00

Wprowadzenie do AI w biznesie

Teoria:

- Czym jest sztuczna inteligencja
- Fakty i mity o AI
- Gdzie AI już dziś pracuje za ludzi
- Wpływ AI na rynek pracy i biznes

09.00 - 10.00

Przegląd narzędzi AI dla biznesu

Teoria:

- Generatywna AI
- AI do tekstów, prezentacji, maili, analiz
- AI w marketingu, sprzedaży, HR i administracji

Ćwiczenia:

- Testowanie wybranych narzędzi AI na przykładach biznesowych

10.00 - 11.00

Praca z ChatGPT

- Jak „rozmawiać” z AI, żeby dostać dobre odpowiedzi
- Struktura skutecznego promptu
- Role, kontekst, cel, format odpowiedzi

Ćwiczenia:

- Pisanie własnych promptów
- Poprawianie słabych zapytań

11.00 - 12.30

AI w codziennych procesach biznesowych

- Automatyzacja powtarzalnych zadań
- AI jako asystent: planowanie, organizacja, analiza
- Przykłady wdrożeń „low effort – high impact”

12.30 - 13.00

PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

13.00 - 16.00

Od ryzyk i etyki do przewagi konkurencyjnej – bezpieczeństwo i przyszłość AI w biznesie

- Błędy AI
- Ochrona danych i poufność
- Odpowiedzialne korzystanie z AI w firmie
- Jak rozwijać kompetencje AI w zespole
- AI a rola człowieka

16.00 - 16.30

Podsumowanie dnia

- Certyfikacja i podsumowanie zdobytej wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do AI w biznesie	Maciej Nawracki	18-03-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 7 Przegląd narzędzi AI dla biznesu	Maciej Nawracki	18-03-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 7 Praca z ChatGPT	Maciej Nawracki	18-03-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 7 AI w codziennych procesach biznesowych	Maciej Nawracki	18-03-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 7 PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)	Maciej Nawracki	18-03-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 7 Od ryzyk i etyki do przewagi konkurencyjnej – bezpieczeństwo i przyszłość AI w biznesie	Maciej Nawracki	18-03-2026	13:00	16:00	03:00
7 z 7 Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.	-	18-03-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Nawracki

Maciej Nawracki od 10 lat zajmuje się sprzedażą, obsługą klienta oraz prowadzeniem szkoleń biznesowych. Specjalizuje się w technikach sprzedaży, negocjacjach, budowaniu relacji z klientami oraz rozwoju kompetencji sprzedażowych. Posiada praktyczne doświadczenie w pracy z małymi i średnimi firmami oraz branżą usługową, wspierając przedsiębiorców w zwiększaniu skuteczności sprzedaży i lojalności klientów. Nadal aktywnie pracuje w sprzedaży, łącząc praktykę biznesową z prowadzeniem szkoleń. Regularnie uczestniczy w kursach i szkoleniach doskonalących kompetencje trenerskie i sprzedażowe, dzięki czemu jego szkolenia łączą teorię z praktyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek - Rozwój".

Adres

ul. Żwirki i Wigury 75A
87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Małek

E-mail patryciamalek35@gmail.com

Telefon (+48) 690 207 599