



AI w codziennym zarządzaniu firmą – optymalizacja procesów oraz wsparcie sprzedaży i marketingu - poziom podstawowy - szkolenie

Numer usługi 2026/01/30/11229/3296095

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

270,00 PLN brutto/h

270,00 PLN netto/h

137,50 PLN cena rynkowa ⓘ

BAZA - Akademia
Kompetencji Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,7 / 5

1 027 ocen

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.04.2026 do 25.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa skierowana jest do właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz kadry zarządzającej i menedżerów odpowiedzialnych za sprzedaż, marketing lub organizację procesów w firmie. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą usprawnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa poprzez wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji oraz automatyzację wybranych procesów biznesowych, w szczególności w obszarze sprzedaży, marketingu, obsługi klienta i administracji.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

23-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do praktycznego wykorzystania AI w codziennej pracy. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności jak automatyzować powtarzalne zadania, usprawniać sprzedaż, marketing i procesy administracyjne oraz samodzielnie wdrażać narzędzia AI do tworzenia treści, obsługi klientów i pracy z dokumentami, zwiększając efektywność firmy i czas zespołu na działania strategiczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje możliwości zastosowania narzędzi AI w sprzedaży, marketingu i zarządzaniu procesami w firmie	Poprawnie identyfikuje obszary zastosowania AI oraz dobiera narzędzie do wskazanego celu biznesowego w zadaniu symulacyjnym	Wywiad swobodny
Rozróżnia typy narzędzi AI (LLM, GenAI, voice AI) oraz ich funkcje w kontekście biznesowym	Poprawnie klasyfikuje narzędzia AI i przypisuje je do konkretnych zastosowań	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje i generuje komunikaty sprzedażowe i marketingowe z wykorzystaniem AI, uwzględniając potrzeby i motywacje klienta	Tworzy kompletny komunikat (tekstowy lub multimedialny) zgodny z założonym scenariuszem biznesowym	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opracowuje materiał wizualny/wideo spójny z grupą docelową i celem marketingowym	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje prostą strukturę strony lub landing page'a oraz optymalizuje treści online z wykorzystaniem AI	Przygotowuje strukturę webową i treści dopasowane do scenariusza sprzedażowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje wdrożenie rozwiązań AI w swojej firmie z uwzględnieniem ograniczeń organizacyjnych i celów biznesowych	Opracowuje realny i spójny plan wdrożeniowy dopasowany do specyfiki własnej działalności	Wywiad swobodny
Ocenia zasadność wykorzystania AI w komunikacji z klientem oraz kontroluje zgodność działań z zasadami etyki i bezpieczeństwa danych	Uzasadnia dobór rozwiązań AI oraz wskazuje potencjalne ryzyka i sposoby ich ograniczenia	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 „AI w codziennym zarządzaniu firmą – optymalizacja procesów oraz wsparcie sprzedaży i marketingu” jest pierwszym z dwóch szkoleń tworzących spójny cykl poświęcony AI w biznesie. Podczas pierwszego zjazdu (poziom podstawowy) uczestnicy zdobywają podstawową wiedzę i umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi AI w firmie, a następnie przez około 3 tygodnie wdrażają je w praktyce w swoich przedsiębiorstwach. Drugi zjazd stanowi kontynuację i poziom zaawansowany, podczas którego uczestnicy pogłębiają kompetencje, rozwijają automatyzację procesów oraz analizują efekty wcześniejszej implementacji w swoich firmach.

Szkolenie skierowane jest do właścicieli MŚP, osób prowadzących jednoosobową działalność oraz kadry zarządzającej i menedżerów odpowiedzialnych za sprzedaż, marketing i organizację procesów, chcących usprawnić firmę poprzez wykorzystanie AI i automatyzację wybranych procesów. Od uczestników wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera i aplikacji biurowych oraz ogólne zrozumienie procesów zachodzących w prowadzonej lub zarządzanej firmie. Szkolenie nie wymaga wiedzy technicznej ani doświadczenia programistycznego jedynie dostępu uczestnika do kont narzędzi online (przeglądarka internetowa, e-mail).

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do praktycznego wykorzystania AI w ich codziennej pracy. Program szkolenia koncentruje się na praktycznym wykorzystaniu sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu oraz codziennym zarządzaniu firmą. Uczestnicy uczą się tworzyć skuteczne komunikaty sprzedażowe i marketingowe dopasowane do potrzeb klientów, wykorzystując zasady psychologii sprzedaży oraz narzędzia AI. Każde zagadnienie teoretyczne znajduje natychmiastowe zastosowanie w praktyce – uczestnicy tworzą materiały wizualne, wideo oraz proste struktury webowe wspierające promocję oferty firmy. Szkolenie obejmuje także automatyzację procesów biznesowych, integrację narzędzi firmowych oraz bezpieczne zarządzanie dokumentami i danymi, umożliwiając usprawnienie sprzedaży, obsługi klienta i administracji. Dzięki temu uczestnicy zdobywają umiejętności samodzielnego wdrażania i rozwijania rozwiązań AI oraz automatyzacji w przedsiębiorstwie.

DZIEŃ I

Psychologia perswazji i inżynieria promptów (LLM). Wykorzystanie AI do tworzenia spersonalizowanych komunikatów marketingowych, opartych na analizie potrzeb i motywacji klientów. Uczestnicy uczą się stosować psychologię sprzedaży, storytelling oraz praktyczne promptowanie w celu projektowania skutecznych ofert, reklam i opisów produktów lub usług.

Generowanie zasobów wizualnych i wideo (GenAI). Tworzenie atrakcyjnych materiałów wizualnych i multimedialnych wspierających sprzedaż i komunikację marki. Uczestnicy uczą się wykorzystywać AI do generowania grafik i wideo dopasowanych do grupy docelowej, zachowując spójność przekazu marketingowego.

Projektowanie struktur webowych w HTML/CSS (AI Coding). Działanie algorytmów platform internetowych i sposoby zwiększania widoczności oferty firmy z pomocą AI. Uczestnicy zdobywają umiejętności projektowania prostych struktur webowych i stron sprzedażowych oraz optymalizacji treści online przy wsparciu sztucznej inteligencji.

AI w sprzedaży i marketingu – tworzenie skutecznych komunikatów. Integracja treści tekstowych, wizualnych i webowych w spójną komunikację sprzedażową. Uczestnicy uczą się stosować AI do zwiększania skuteczności działań marketingowych i sprzedażowych, tworząc kompleksowe i angażujące przekazy.

DZIEŃ II

Budowa wizerunku eksperta – awatar i klon głosowy. Tworzenie profesjonalnego wizerunku eksperta z wykorzystaniem awatarów i klonowania głosu AI w komunikacji marketingowej. Uczestnicy uczą się generować materiały wideo bez nagrywania własnych materiałów i ćwiczą przygotowanie serii wideo z udziałem awatara, również w wersjach wielojęzycznych.

Osobisty asystent głosowy i automatyzacja kontaktu z klientem. Praktyczne zastosowanie voice AI w obsłudze klienta oraz automatyzacja rozmów telefonicznych i przypomnień. Uczestnicy konfiguruje scenariusze działania asystenta głosowego i ćwiczą przygotowanie własnego przykładowego scenariusza.

Plan wdrożeniowy – Inkubator Zysku. Opracowaniu indywidualnego planu działań sprzedażowych i marketingowych na najbliższe tygodnie. Uczestnicy integrują stronę WWW, materiały wideo i komunikację sprzedażową, przygotowując się do samodzielnego wdrożenia zdobytych kompetencji w firmie.

Program szkolenia łączy krótkie wprowadzenie teoretyczne z praktycznym zastosowaniem omawianych narzędzi. Każdy moduł rozpoczyna się od niezbędnego omówienia koncepcji i zasad działania, po czym uczestnicy od razu realizują ćwiczenia praktyczne, umożliwiające natychmiastowe zastosowanie wiedzy w realnych scenariuszach biznesowych. W ten sposób większość szkolenia ma charakter praktyczny, a teoria pełni rolę wsparcia dla działań praktycznych.

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest poprzez obserwację uczestnika w warunkach symulowanych. Walidator dokonuje oceny na podstawie bezpośredniej obserwacji sposobu realizacji zadań, poprawności doboru narzędzi AI, logiki zaproponowanych rozwiązań oraz stopnia ich dopasowania do określonego celu biznesowego. Uzupełniająco stosowany jest również wywiad swobodny, pozwalający potwierdzić zrozumienie podejmowanych działań, zasad działania narzędzi AI oraz możliwości ich praktycznego wykorzystania w firmie uczestnika.

Liczba godzin szkolenia przedstawiona jest w wymiarze godzin dydaktycznych nie uwzględniając przerw.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Psychologia perswazji i inżynieria promptów (LLM)	Janusz Jabłoński	24-04-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Generowanie zasobów wizualnych i wideo (GenAI)	Janusz Jabłoński	24-04-2026	10:30	13:30	03:00
3 z 9 Przerwa	Janusz Jabłoński	24-04-2026	13:30	14:00	00:30
4 z 9 Projektowanie struktur webowych w HTML/CSS (AI Coding)	Janusz Jabłoński	24-04-2026	14:00	17:00	03:00
5 z 9 Skalowanie wizerunku: Awatary i klonowanie głosu	Janusz Jabłoński	25-04-2026	09:00	11:15	02:15
6 z 9 Voice AI i automatyzacja komunikacji głosowej	Janusz Jabłoński	25-04-2026	11:15	12:45	01:30
7 z 9 Przerwa	Janusz Jabłoński	25-04-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Strategia wdrożeniowa i planowanie inkubacji	Janusz Jabłoński	25-04-2026	13:15	16:15	03:00
9 z 9 Walidacja	-	25-04-2026	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	270,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	270,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Janusz Jabłoński

Ekspert AI, Architekt Systemów i Mentor Technologiczny. Doświadczony ekspert w obszarze sztucznej inteligencji i nowoczesnych technologii, z ponad 30-letnią praktyką w sektorze IT. Absolwent Robotyki ze specjalizacją AI oraz Ekonomii. Aktywnie uczestniczy w projektowaniu i wdrażaniu zaawansowanych rozwiązań informatycznych, łącząc kompetencje techniczne z rozumieniem procesów biznesowych. Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał przy realizacji projektów o wysokim stopniu złożoności, w tym systemów o znaczeniu krytycznym dla administracji publicznej i bezpieczeństwa państwa. Brał udział w tworzeniu m.in. systemu logistycznego dla Wojska Polskiego, kluczowych komponentów platformy ePUAP oraz systemu OST112. Jest także współtwórcą innowacyjnej platformy AiAutoAds.pl, wykorzystującej modele sztucznej inteligencji do automatyzacji procesów sprzedażowych i obsługi klienta. Janusz Jabłoński posiada bogate doświadczenie szkoleniowe i doradcze w zakresie praktycznego zastosowania AI w organizacjach. Prowadzi szkolenia dla kadry menedżerskiej i zespołów operacyjnych, wspierając firmy w skutecznej adaptacji technologii AI. Realizował projekty szkoleniowe i wdrożeniowe m.in. dla Philip Morris, NASK oraz przedsiębiorstw z sektora prywatnego. Jest także prelegentem konferencji branżowych i forów gospodarczych poświęconych cyfryzacji i rozwojowi sztucznej inteligencji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy na szkoleniu otrzymują prezentację materiału edukacyjnego w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Ze względu na praktyczny charakter szkolenia uczestnicy powinni posiadać własny laptop, tablet lub inne urządzenie umożliwiające korzystanie z aplikacji biurowych i narzędzi cyfrowych. Korzystanie z własnego urządzenia pozwala na bezpośrednie zastosowanie poznanych rozwiązań w środowisku pracy uczestnika i zwiększa efektywność nauki.

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3ust. 1pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z 20.12.2013r.(Dz.U. z 2020r., poz.1983 z późn.zm.). W przypadku Uczestników, dla których poziom dofinansowania do szkolenia wyniesie poniżej 70%, do ceny netto zostanie doliczony podatek VAT 23%.

Przed zapisem na usługę prosimy o kontakt w celu potwierdzenia dostępności miejsc.

Adres

Olsztyn

Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Dorota Łapińska

E-mail bur@baza-akademia.pl

Telefon (+48) 516 009 047