



Narzędzia AI w pracy biurowej, marketingu i sprzedaży- szkolenie

Numer usługi 2026/04/23/25527/3509718

4 920,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
223,64 PLN brutto/h
181,82 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

8 213 ocen

📍 Busko-Zdrój

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 22:00 h

📅 18.08.2026 do 19.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, pracownicy biurowi, specjaliści ds. marketingu i sprzedaży, osoby odpowiedzialne za obsługę klienta oraz wszyscy, którzy chcą usprawnić swoją pracę z wykorzystaniem narzędzi AI.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	17-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego wykorzystywania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w codziennej pracy biurowej, działaniach marketingowych oraz procesach sprzedażowych, w celu automatyzacji zadań, zwiększenia efektywności i poprawy jakości komunikacji z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wskazuje prawidłowe zastosowania AI w tworzeniu dokumentów	rozpoznaje funkcje AI służące do analizy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje poprawne przykłady wykorzystania AI do podsumowań i raportów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje błędy w przykładowych promptach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wybiera elementy zwiększające precyzję odpowiedzi AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
rozpoznaje poprawną strukturę oferty sprzedażowej	wskazuje elementy skutecznego komunikatu marketingowego generowanego przez AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje właściwe zastosowanie języka korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje poprawnie skonstruowany prompt	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 22 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do właścicieli firm, pracowników, zajmujących się marketingiem firm oraz do osób chcących nauczyć się podstaw marketingu
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego.

Program szkolenia

Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie

- Czym jest sztuczna inteligencja i jak działa w praktyce
- Najpopularniejsze narzędzia AI wspierające biznes
- Ograniczenia, bezpieczeństwo danych, RODO

Moduł 2: AI w pracy biurowej

- Tworzenie i redagowanie dokumentów
- Podsumowania spotkań i notatek
- Generowanie raportów i analiz
- AI w arkuszach kalkulacyjnych

Moduł 3: AI w marketingu

- Tworzenie postów, artykułów i ofert
- Język korzyści i struktura skutecznego komunikatu
- Tworzenie scenariuszy wideo i reklam
- Generowanie grafik (przegląd narzędzi)

Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta

- Tworzenie wiadomości sprzedażowych
- Personalizacja komunikacji
- Analiza potrzeb klienta
- Tworzenie skryptów rozmów

Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów

- Struktura dobrego promptu
- Najczęstsze błędy
- Ćwiczenia praktyczne

Moduł 6: Automatyzacja procesów

- Automatyczne odpowiedzi
- Tworzenie szablonów komunikacji
- Przykłady wdrożeń w małych firmach
- Podsumowanie i walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie	Łukasz Kaplita	18-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Moduł 2: AI w pracy biurowej	Łukasz Kaplita	18-08-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Przerwa	Łukasz Kaplita	18-08-2026	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Moduł 3: AI w marketingu	Łukasz Kaplita	18-08-2026	13:30	17:15	03:45
5 z 10 Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta	Łukasz Kaplita	19-08-2026	09:00	12:00	03:00
6 z 10 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów	Łukasz Kaplita	19-08-2026	12:00	13:00	01:00
7 z 10 Przerwa	Łukasz Kaplita	19-08-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 10 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów cz.2	Łukasz Kaplita	19-08-2026	13:30	15:00	01:30
9 z 10 Moduł 6: Automatyzacja procesów	Łukasz Kaplita	19-08-2026	15:00	16:45	01:45
10 z 10 Walidacja: test cyfrowy z automatycznie generowanym wynikiem	Łukasz Kaplita	19-08-2026	16:45	17:15	00:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

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	223,64 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z "Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych". Od 3 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych."

2020- Infinity Power International kurs The society of neuro-linguistic programminc

2022- ukonczenie studiów wyższych na kieunku Prychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt przygotowany przez trenera

Warunki uczestnictwa

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa z dostępem do internetu ale nie jest to konieczne do udziału w szkoleniu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

pl. Plac Targowy 4
28-100 Busko-Zdrój
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



MAGDALENA KIELAR

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283