



Szkolenie- AI w przedsiębiorstwie

Numer usługi 2026/07/12/34202/3684094

10 627,20 PLN brutto

8 640,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

PASO DORADZTWO
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 200 ocen

📍 Żyraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 48:00 h

📅 23.11.2026 do 18.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Grupa docelowa usługi	Pracownicy oraz kadra zarządzająca firmy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i świadomego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach marketingowych, sprzedażowych, komunikacyjnych oraz operacyjnych firmy. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili analizować dane i zapytania ofertowe z użyciem AI, tworzyć treści i materiały promocyjne, automatyzować wybrane procesy biznesowe (w tym działania w ERP/CRM), projektować praktyczne prompty oraz opracować koncepcję wdrożenia rozwiązań AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy treści marketingowe z wykorzystaniem narzędzi AI (posty, artykuły, opisy ofert).	Tworzy post LinkedIn z użyciem modelu AI, zachowując spójny tone of voice.	Test teoretyczny
	Generuje artykuł branżowy zawierający minimum 3 poprawne merytorycznie sekcje oraz słowa kluczowe SEO.	Test teoretyczny
	Przygotowuje opis realizacji lub produktu zgodnie ze wskazaną strukturą.	Test teoretyczny
	Opracowuje raport porównawczy dla minimum 3 konkurentów z użyciem NotebookLM lub Office + AI.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje rynek i konkurencję przy wsparciu narzędzi AI.	Identyfikuje co najmniej 5 trendów rynkowych na podstawie danych przetworzonych przez AI.	Test teoretyczny
	Prezentuje wnioski z analizy w formie prezentacji wygenerowanej z pomocą AI.	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje i wdraża komunikację z klientami z wykorzystaniem AI.	Przygotowuje odpowiedź na zapytanie ofertowe z użyciem AI, uwzględniając personalizację i styl firmy.	Test teoretyczny
	Tworzy minimum 3 warianty maili (follow-up, przypomnienie, oferta) wygenerowanych lub zoptymalizowanych przez AI.	Test teoretyczny
	Opisuje zakres zadań, które może realizować agent AI w obsłudze klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje kosztorysy lub szybkie wyceny na podstawie zapytań klientów z użyciem AI.	Generuje w AI wstępny kosztorys w oparciu o plik PDF lub treść maila.	Test teoretyczny
	Opracowuje model promptów umożliwiający powtarzalne tworzenie podobnych wycen.	Test teoretyczny
	Integruje przygotowaną wycenę z arkuszem Google Sheets lub Excel, stosując formuły AI.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje i realizuje automatyzacje AI w procesach firmowych.	Buduje przepływ automatyzacji (np. zlecenie → wycena → mail do klienta) w Make/Zapier/Power Automate.	Test teoretyczny
	Konfiguruje generowanie raportu produkcyjnego lub zadania w systemie firmowym z użyciem AI.	Test teoretyczny
	Definiuje dane wejściowe i wyjściowe niezbędne do funkcjonowania danej automatyzacji.	Test teoretyczny
	Opracowuje dokument koncepcji zawierający cel, zakres, narzędzia, ryzyka i odpowiedzialności.	Test teoretyczny
Uczestnik formułuje koncepcję wdrożenia AI w wybranym obszarze organizacji.	Prezentuje koncepcję podczas warsztatu i uzasadnia dobór rozwiązań AI.	Test teoretyczny
	Wyznacza minimum 3 mierzalne wskaźniki (KPI) oceniające efekty wdrożenia.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje obszary procesów biznesowych, które mogą być wspierane przez Agenta AI.	Zbiera feedback od pracowników dotyczący aktualnego użycia AI i barier w procesach.	Test teoretyczny
	Sporządza listę minimum 5 obszarów w firmie, które można usprawnić przy pomocy Agenta AI.	Test teoretyczny
	Opisuje potencjalne korzyści i ograniczenia wdrożenia Agenta w wybranych obszarach	Test teoretyczny
	Tworzy prompt chain i role prompting dla Agenta w kontekście marketingu, sprzedaży lub wycen.	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje złożone prompt'y i strategię dla Agenta AI w różnych scenariuszach.	Aplikuje metodę RAI (Refine–Add–Iterate) do optymalizacji promptów.	Test teoretyczny
	Przygotowuje złożoną odpowiedź Agenta na zapytanie B2B zgodnie z wymaganiami zadania warsztatowego.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje architekturę i logikę działania Agenta AI.	Rozdziela Agenta na moduły: zbieranie danych, przetwarzanie, generowanie wyników i integracje.	Test teoretyczny
	Porównuje różne modele architektoniczne (LLM-only vs LLM + Tools) i uzasadnia wybór dla firmy	Test teoretyczny
	Tworzy schemat przepływu danych dla wybranego Agenta.	Test teoretyczny
Uczestnik konstruuje działającego Agenta AI z uwzględnieniem integracji z systemami firmowymi	Łączy Agenta z systemami CRM, ERP, Excel, SharePoint lub Google Workspace.	Test teoretyczny
	Buduje mini-automatyzację obejmującą np. generowanie oferty i zapis do CRM.	Test teoretyczny
	Testuje działanie Agenta na firmowych danych i raportuje wyniki.	Test teoretyczny
Uczestnik optymalizuje działanie Agenta AI, wprowadzając logikę reasoning i chain-of-thought.	Dodaje logikę krok po kroku w promptach Agenta.	Test teoretyczny
	Tworzy chain-of-thought surrogates dla wybranych scenariuszy.	Test teoretyczny
	Poprawia i modyfikuje Agenta w oparciu o wyniki testów z realnymi zapytaniami.	Test teoretyczny
	Opracowuje plan wdrożenia obejmujący fazy testową, pilotażową i produkcyjną.	Test teoretyczny
	Identyfikuje potencjalne ryzyka, w tym błędy merytoryczne i halucynacje AI, oraz określa sposoby ich minimalizacji.	Test teoretyczny
	Definiuje procedury monitorowania, aktualizacji i poprawy Agenta po wdrożeniu.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje wdrożenie i monitorowanie Agenta AI w środowisku produkcyjnym.		

Kwalifikacje i kompetencje

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

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych 1 godzina = 60 minut. Przerwy są wliczone w godziny szkolenia.

Moduł 1. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji Czym jest AI i jak działa -Przykłady zastosowań w produkcji, marketingu i sprzedaży. Jakie narzędzia są dostępne: ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Midjourney, NotebookLM, Gamma.pp, Krótki pokaz: generowanie treści, grafiki, planów działań. Narzędzia do researchu - analiza dokumentów, tworzenie prezentacji

Moduł 2. AI w marketingu i pozyskiwaniu klientów -Tworzenie strategii marketingowych z pomocą AI. Budowanie treści oraz contentu - warsztat -Generowanie treści promocyjnych (posty LinkedIn, opisy realizacji, artykuły branżowe, SEO). -Tworzenie grafik, wizualizacji i materiałów reklamowych (Canva AI, DALL-E, Leonardo AI). -Analiza rynku i konkurencji za pomocą AI - pakiet office oraz NotebookLM -Ćwiczenie: „AI jako doradca marketingowy” – przygotowanie kampanii reklamowej.

Moduł 3. AI w komunikacji z klientami (2 h) -Tworzenie profesjonalnych wiadomości e-mail, ofert, odpowiedzi na zapytania.- analiza możliwości Google i Microsoft -Budowanie relacji z klientem z pomocą AI (tone of voice, personalizacja). Tworzenie spójnej komunikacji - Czym jest agent AI i jak może wspierać firmę. Przykłady zastosowań: -odpowiadanie na zapytania ofertowe, -przypomnienia i organizacja pracy, warsztat design thinking -analiza danych i raporty. Demo: budowa prostego „agenta sprzedażowego” w ChatGPT / zaprojektowanie promptów.

Moduł 4. Szybkie wyceny i analiza zapytań ofertowych. Jak AI może wspierać proces ofertowania. -Generowanie kosztorysów i opisów technicznych (np. na podstawie zapytania mailowego lub pliku PDF). -Integracja z arkuszami kalkulacyjnymi i CRM (np. Google Sheets, Excel + AI). -Ćwiczenie: przygotowanie modelu promptów do szybkiej wyceny.

Moduł 5. AI w systemach informatycznych. Integracja AI z ERP/CRM – przegląd dostępnych rozwiązań (np. Microsoft Copilot, Notion AI, ChatGPT w Slacku). -Praktyczne automatyzacje: -generowanie raportów produkcyjnych, -planowanie zadań, -analiza danych z produkcji. Przykłady narzędzi low-code/no-code do automatyzacji (Zapier, Make, Power Automate). -Ćwiczenie: tworzenie prostego przepływu automatyzacji (np. zlecenie → wycena → mail do klienta).

Moduł 6. Opracowanie koncepcji wdrożenia AI w wybranym obszarze (np. marketing, wyceny, obsługa klienta). -prezentacja wyników. - Dyskusja.

Moduł 7. Zaawansowane zastosowania AI w marketingu, sprzedaży i wycenach. Generowanie technicznych opisów produktów z uwzględnieniem norm i parametrów. Automatyczne przygotowanie wycen na podstawie: - PDF, - zdjęć, - szkiców, - parametrów podanych przez klienta. Przykłady promptów zaawansowanych: - „prompt chain” (łańcuch poleceń), - „role prompting”, - metodyka RAI (Refine-Add-Iterate). Ćwiczenie praktyczne: tworzenie złożonej odpowiedzi na zapytanie ofertowe klienta B2B.

Moduł 8. Automatyzacje i integracje systemowe. Tworzenie przepływów automatyzacji w Make/Zapier/Power Automate (opcjonalnie narzędzie wybrane po konsultacji z firmą). Łączenie AI z systemami: - CRM, ERP, Excel, SharePoint, Google Workspace, - firmowa baza produktów, - biblioteka projektowa. Case study branżowe: warsztat, case study- automatyczne generowanie oferty + wysyłka maila + zapis do CRM, - automatyczny raport produkcji, - planowanie i harmonogramowanie prac. Ćwiczenie: zbudowanie mini-automatyzacji z użyciem AI + firmowych danych.

Moduł 9. Wprowadzenie do budowy Agenta AI. Co to jest Agent AI – fakty i mity. Rodzaje agentów: Przegląd narzędzi do budowania agentów (na przykładzie ChatGPT Team/Enterprise, OpenAI Assistants, Gemini AI Studio, Microsoft Copilot Studio). Próba opisu Agenta AI: Warsztat kierunkujący: - Jakiego Agenta firma najbardziej potrzebuje? - 3 propozycje Agentów: marketingowy / sprzedażowy / ofertowy /

produkcyjny

Moduł 10. Architektura i logika działania Agentu AI. Podział Agentu na moduły:1. Zbieranie danych wejściowych (zapytania, parametry techniczne).2. Przetwarzanie (analiza, obliczenia, wyszukiwanie).3. Generowanie wyniku (wycena, mail, specyfikacja, analiza).4. Integracje (CRM, pliki, biblioteki, automatyzacje). Projektowanie przepływu danych. Porównanie architektur agentów (LLM-only vs LLM + Tools).

Moduł 11. Warsztat praktyczny: Budowa Agentu AI – część 1. Uczestnicy pracują w grupach nad wybranymi agentami. Przykładowe projekty:Agent 1: Agent ofertowy / wycenowy Agent 2: Agent marketingowyAgent 3: Agent komunikacji z klientemZadania warsztatowe:Budowa promptu systemowego, testy, analiza wyników

Moduł 12. Warsztat: Budowa Agentu AI – część 2. Dodanie logiki postępowania krok po kroku (reasoning). Tworzenie chain-of-thought surrogates (uproszczonych procedur myślenia). Poprawianie i optymalizacja: Test końcowy Agentu na realnym zestawie zapytań.

Moduł 13. Wdrożenie Agentu AI w firmie i podsumowanie. Modele wdrożenia: testowy → pilotaż → produkcja. Ryzyka i ich minimalizacja:- błędy merytoryczne,- halucynacje,- ograniczenia modeli. Jak monitorować i poprawiać Agentu po wdrożeniu. Podsumowanie szkolenia

14 Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 37

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 37 Wprowadzenie do sztucznej inteligencji Czym jest AI i jak działa - Przykłady zastosowań w produkcji, marketingu i sprzedaży.	Zajęcia	Tomasz Bigus	25-11-2026	07:00	09:00	02:00
2 z 37 -	Przerwa	-	25-11-2026	09:00	09:30	00:30
3 z 37 Krótki pokaz: generowanie treści, grafiki, planów działań. Narzędzia do researchu - analiza dokumentów, tworzenie prezentacji	Zajęcia	Tomasz Bigus	25-11-2026	09:30	11:30	02:00
4 z 37 -	Przerwa	-	25-11-2026	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 37 AI w marketingu i pozyskiwaniu klientów - Tworzenie strategii marketingowych z pomocą AI. Budowanie treści oraz contentu - warsztat - Generowanie treści promocyjnych	Zajęcia	Tomasz Bigus	25-11-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 37 Tworzenie grafik, wizualizacji i materiałów reklamowych. - Analiza rynku i konkurencji za pomocą AI - pakiet office oraz NotebookLM - Ćwiczenie – przygotowani e kampanii reklamowej.	Zajęcia	Tomasz Bigus	25-11-2026	13:30	15:00	01:30
7 z 37 AI w komunikacji z klientami - Tworzenie e-mail, ofert, odpowiedzi na zapytania. - analiza możliwości Google i Microsoft - Budowanie relacji z klientem z pomocą AI (tone of voice, personalizacja).	Zajęcia	Tomasz Bigus	26-11-2026	07:00	09:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 37 Tworzenie spójnej komunikacji - Czym jest agent AI i jak może wspierać firmę. Przykłady zastosowań: - odpowiadanie na zapytania ofertowe, - przypomnienia i organizacja pracy, warsztat design thinking	Zajęcia	Tomasz Bigus	26-11-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	11:00	11:30	00:30
10 z 37 Szybkie wyceny i analiza zapytań ofertowych. Jak AI może wspierać proces ofertowania. - Generowanie kosztorysów i opisów technicznych	Zajęcia	Tomasz Bigus	26-11-2026	11:30	13:00	01:30
11 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 37 Ćwiczenie: przygotowanie modelu promptów do szybkiej wyceny.	Zajęcia	Tomasz Bigus	26-11-2026	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 37 AI w systemach informatycznych. Integracja AI z ERP/CRM – przegląd dostępnych rozwiązań (np. Microsoft Copilot, Notion AI, ChatGPT w Slacku). - Praktyczne automatyzacje	Zajęcia	Tomasz Bigus	27-11-2026	07:00	09:00	02:00
14 z 37 Przykłady narzędzi low-code/no-code do automatyzacji (Zapier, Make, Power Automate). -Ćwiczenie: tworzenie prostego przepływu automatyzacji	Zajęcia	Tomasz Bigus	27-11-2026	09:00	11:00	02:00
15 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	11:00	11:30	00:30
16 z 37 Opracowanie koncepcji wdrożenia AI w wybranym obszarze (np. marketing, wyceny, obsługa klienta). - prezentacja wyników.	Zajęcia	Tomasz Bigus	27-11-2026	11:30	13:30	02:00
17 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 37 Zaawansowane zastosowania AI w marketingu, sprzedaży i wycenach.	Zajęcia	Tomasz Bigus	27-11-2026	14:00	15:00	01:00
19 z 37 Generowanie technicznych opisów produktów z uwzględnieniem norm i parametrów. Automatyczne przygotowanie wycen na podstawie:- PDF,- zdjęć,- szkiców,- parametrów podanych przez klienta.	Zajęcia	Tomasz Bigus	09-12-2026	07:00	09:00	02:00
20 z 37 Przykłady promptów zaawansowanych:- „prompt chain”,- „role prompting”,- metodyka RAI (Refine–Add–Iterate).tworzenie odpowiedzi na zapytanie ofertowe klienta B2B.	Zajęcia	Tomasz Bigus	09-12-2026	09:00	11:00	02:00
21 z 37 -	Przerwa	-	09-12-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 37 Automatyzacje i integracje systemowe. Tworzenie przepływów automatyzacji w Make/Zapier/Power Automate	Zajęcia	Tomasz Bigus	09-12-2026	11:30	13:00	01:30
23 z 37 -	Przerwa	-	09-12-2026	13:00	13:30	00:30
24 z 37 Łączenie AI z systemami:- CRM, ERP, Excel, SharePoint, Google Workspace,- firmowa baza produktów,- biblioteka projektowa. Case study	Zajęcia	Tomasz Bigus	09-12-2026	13:30	15:00	01:30
25 z 37 Ćwiczenie: zbudowanie mini-automatyzacji z użyciem AI + firmowych danych.	Zajęcia	Tomasz Bigus	10-12-2026	07:00	09:00	02:00
26 z 37 Wprowadzenie do budowy Agenta AI. Co to jest Agent AI — fakty i mity.	Zajęcia	Tomasz Bigus	10-12-2026	09:00	11:00	02:00
27 z 37 -	Przerwa	-	10-12-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 37 Rodzaje agentów: Przegląd narzędzi do budowania agentów (na przykładzie ChatGPT Team/Enterprise, OpenAI Assistants, Gemini AI Studio, Microsoft Copilot Studio).	Zajęcia	Tomasz Bigus	10-12-2026	11:30	13:00	01:30
29 z 37 -	Przerwa	-	10-12-2026	13:00	13:30	00:30
30 z 37 Próba opisu Agenta AI:Warsztat kierunkujący:- Jakiego Agenta firma najbardziej potrzebuje?- 3 propozycje Agentów: marketingowy / sprzedażowy / ofertowy / produkcyjny	Zajęcia	Tomasz Bigus	10-12-2026	13:30	15:00	01:30
31 z 37 Architektura i logika działania Agenta AI. Podział Agenta na moduły:	Zajęcia	Tomasz Bigus	11-12-2026	07:00	09:00	02:00
32 z 37 Porównanie architektur agentów (LLM-only vs LLM + Tools)	Zajęcia	Tomasz Bigus	11-12-2026	09:00	11:00	02:00
33 z 37 -	Przerwa	-	11-12-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 37 Warsztat praktyczny: Budowa Agenta AI – część 1 i 2	Zajęcia	Tomasz Bigus	11-12-2026	11:30	12:30	01:00
35 z 37 Wdrożenie Agenta AI w firmie i podsumowanie.	Zajęcia	Tomasz Bigus	11-12-2026	12:30	13:30	01:00
36 z 37 -	Przerwa	-	11-12-2026	13:30	14:00	00:30
37 z 37 -	Walidacja	-	11-12-2026	14:00	15:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	41:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	06:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	56:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 627,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 640,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Bigus

trener i praktyk AI z ponad 14-letnim doświadczeniem w branży kreatywno-webowej, założyciel agencji bigus.studio (Iława/Bruksela). Specjalizuje się we wdrażaniu rozwiązań opartych o duże modele językowe: komercyjne integracje Claude API, systemy agentowe (Claude Code) oraz automatyzację procesów w ekosystemie n8n — od pipeline'ów produkcji webowej po automatyzację obsługi treści. Ukończył kursy z zakresu sztucznej inteligencji prowadzone przez Uniwersytet Harvarda / HarvardX. Realizował projekty dla klientów instytucjonalnych, w tym projekty finansowane przez Komisję Europejską, oraz dla organizacji takich jak ERTICO – ITS Europe, POLIS Network, FIA Region I i organizacji non profit. Twórca autorskiej metodologii komunikacji FBS Emotion Engine, którą adaptuje do projektowania promptów i pracy z modelami językowymi. Jako trener łączy doświadczenie praktyka stosującego AI w codziennych projektach komercyjnych z wykształceniem psychologicznym (psycholog social mediów in spe), co przekłada się na skuteczną dydaktykę: nacisk na warsztat — formułowanie poleceń, budowanie kontekstu, weryfikację wyników — oraz na zmianę sposobu myślenia uczestników o własnej pracy. Posiada 5 letnie doświadczenie w realizacji szkoleń z zakresu IT oraz AI w ostatnich latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest minimum 80% obecności w usłudze.

Adres

Żyraków 173A

39-204 Żyraków

woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paweł Socha

E-mail szkoleniadlawas@gmail.com

Telefon (+48) 500 638 265