



BCB Elżbieta
Cwynar-Budzińska
Brak ocen dla tego dostawcy

Prezentacje biznesowe z wykorzystaniem AI – skuteczny przekaz, analiza danych i projektowanie slajdów

Numer usługi 2026/08/15/213652/3747875

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 07.11.2026 do 08.11.2026

3 813,00 PLN brutto
3 100,00 PLN netto
238,31 PLN brutto/h
193,75 PLN netto/h
249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / PR

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które w swojej pracy przygotowują i prowadzą prezentacje biznesowe, raportują wyniki, przedstawiają dane, rekomendacje lub propozycje rozwiązań oraz chcą zwiększyć skuteczność i tempo tworzenia prezentacji z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji.

W szczególności usługa jest przeznaczona dla:

- menedżerów i liderów zespołów,
- specjalistów i ekspertów przygotowujących prezentacje dla zarządu, klientów lub innych interesariuszy,
- pracowników działów sprzedaży, marketingu, HR, finansów, analiz, projektów i konsultingu,
- project managerów, business analystów oraz osób odpowiedzialnych za raportowanie i prezentowanie wyników,
- przedsiębiorców i właścicieli firm przygotowujących oferty, prezentacje sprzedażowe, inwestorskie lub strategiczne,
- osób, które chcą skrócić czas przygotowania prezentacji, lepiej porządkować dane oraz tworzyć bardziej klarowny i angażujący przekaz.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

30-10-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego tworzenia spójnych, logicznych i angażujących prezentacji biznesowych z wykorzystaniem narzędzi AI. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił określić cel i odbiorcę prezentacji, zaprojektować logiczną strukturę przekazu, wykorzystać AI do analizy materiałów i danych, przygotować czytelne slajdy oraz zaprezentować materiał w sposób profesjonalny i przekonujący.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa cel prezentacji biznesowej i dopasowuje przekaz do odbiorcy.	Uczestnik definiuje główny cel prezentacji oraz oczekiwaną reakcję lub decyzję odbiorców. Rozróżnia potrzeby różnych grup odbiorców. Dobiera poziom szczegółowości, język i sposób argumentacji odpowiednio do odbiorcy, w tym senior stakeholders, zarządu lub klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik strukturyzuje informacje i dane w logiczny przekaz biznesowy.	Uczestnik selekcjonuje informacje istotne z punktu widzenia celu prezentacji. Porządkuje treść z wykorzystaniem struktury SCQA i/lub pyramid thinking.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje zasady data storytellingu do prezentowania danych i wniosków biznesowych.	Uczestnik formułuje główny komunikat i podporządkowuje mu kolejne elementy prezentacji. Odróżnia informacje kluczowe od danych drugorzędnych. Uczestnik identyfikuje kluczowe wnioski wynikające z danych. Przekształca dane, tabele lub wyniki analiz w zrozumiały komunikat. Dobiera sposób przedstawienia danych do celu prezentacji. Łączy dane z argumentacją prowadzącą do rekomendacji lub decyzji biznesowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do analizy, porządkowania i tworzenia treści prezentacji.	Uczestnik formułuje polecenia dla narzędzia AI umożliwiające analizę danych lub treści. Wykorzystuje AI do identyfikowania kluczowych wniosków, tworzenia struktury prezentacji, porządkowania treści oraz generowania propozycji slajdów. Weryfikuje otrzymane rezultaty i dostosowuje je do celu oraz odbiorcy prezentacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje i przygotowuje kompletną prezentację biznesową z wykorzystaniem danych i narzędzi AI.	Uczestnik przygotowuje prezentację zawierającą jasno określony cel, logiczną strukturę, wybrane dane, kluczowe wnioski i rekomendację. Prezentacja jest dostosowana do określonej grupy odbiorców. Slajdy wspierają wypowiedź i są spójne z głównym komunikatem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza uwagą odbiorców oraz reaguje na pytania i wątpliwości podczas prezentacji.	Uczestnik utrzymuje strukturę wypowiedzi podczas dyskusji. Odpowiada na pytania w sposób zwięzły i zgodny z celem prezentacji. Reaguje na wątpliwości i obiekcje odbiorców. Moderuje dyskusję i kieruje rozmowę w stronę kluczowych wniosków lub decyzji.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia – 16 godzin

Dzień 1 – Projektowanie przekazu i tworzenie prezentacji z AI – 8 godzin

Moduł 1. Skuteczna prezentacja biznesowa – od celu do wpływu

- czym różni się prezentacja informacyjna od prezentacji prowadzącej do decyzji,
- określanie celu prezentacji,
- definiowanie kluczowego komunikatu: co odbiorca ma zrozumieć, zapamiętać lub zdecydować,
- analiza odbiorcy i jego potrzeb,
- dopasowanie języka, poziomu szczegółowości i argumentacji do odbiorcy,
- specyfika prezentacji dla zarządu, klientów i senior stakeholders,
- budowanie wiarygodności prezentera i siły przekazu,

Moduł 2. Struktura prezentacji – od chaosu informacji do jasnego komunikatu

- angażujące otwarcie – „open with a hook”.
- prowadzenie odbiorcy krok po kroku przez argumentację,
- struktura SCQA: Situation – Complication – Question – Answer,
- pyramid thinking – rozpoczynanie od najważniejszego wniosku,
- budowanie logicznej architektury prezentacji,
- przechodzenie od danych do rekomendacji i decyzji,
- mocne zakończenia

Moduł 3. Data storytelling – jak zamieniać dane w przekonującą historię biznesową

- dane a wniosek biznesowy,
- budowanie narracji wokół danych,
- przekładanie tabel, raportów i analiz na zrozumiały komunikat,
- dobór danych do celu i odbiorcy,
- najczęstsze błędy w prezentowaniu danych.

Moduł 4. AI jako wsparcie w analizie i tworzeniu prezentacji

- rola AI w procesie przygotowania prezentacji,
- formułowanie skutecznych poleceń dla narzędzi AI,
- wykorzystanie AI do identyfikowania kluczowych wniosków,
- porządkowanie dużej ilości informacji i danych,
- generowanie propozycji struktury prezentacji,
- tworzenie wstępnego scenariusza prezentacji,
- dopasowywanie przekazu do różnych grup odbiorców,
- weryfikowanie i korygowanie treści wygenerowanych przez AI,
- zasady bezpiecznej pracy z danymi biznesowymi i możliwość anonimizowania materiałów.

Dzień 2 – Prowadzenie prezentacji, praca na własnym projekcie i walidacja – 8 godzin

Moduł 5. Tworzenie slajdów, które wspierają przekaz

- zasady dobrego slajdu biznesowego,
- jeden slajd – jeden główny komunikat,
- hierarchia informacji na slajdzie,
- redukowanie nadmiaru tekstu i danych,
- dobór wykresu i sposobu wizualizacji do rodzaju informacji,
- najczęstsze błędy w wizualizacji danych,
- wykorzystanie AI do generowania propozycji slajdów, układów i wizualizacji,
- wykorzystanie narzędzi AI i Canvy do szybszego tworzenia prezentacji,
- ćwiczenie: przygotowanie fragmentu prezentacji na bazie własnych lub przykładowych danych.

Moduł 6. Pytania, wątpliwości i trudne reakcje odbiorców

- przygotowanie do sesji pytań i odpowiedzi,
- reagowanie na pytania bez utraty głównego wątku,
- zarządzanie wątpliwościami i obiekcjami,
- moderowanie dyskusji po prezentacji,
- powracanie do kluczowego celu i rekomendacji,

Moduł 7. Praktyczne wystąpienia uczestników

- krótkie, ok. 10-minutowe prezentacje uczestników,
- prezentowanie własnego materiału przed grupą,
- symulacja warunków spotkania biznesowego,
- sesja pytań po prezentacji,
- informacja zwrotna dotycząca:
 - celu i struktury prezentacji,
 - jakości i czytelności slajdów,
 - wykorzystania danych,
 - sposobu zastosowania AI,
 - jasności przekazu,
 - stylu prezentowania,
 - reakcji na pytania i wątpliwości.

Moduł 9. Walidacja efektów uczenia się

- obserwacja w warunkach symulowanych – ocena przygotowanej i przeprowadzonej prezentacji według wcześniej określonych kryteriów,
- test wiedzy dotyczący zasad tworzenia skutecznych prezentacji, struktury przekazu, data storytellingu, projektowania slajdów oraz wykorzystania AI,
- podsumowanie wyników walidacji.

Szkolenie prowadzone w godzinach zegarowych, w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. szkolenie w formie zajęć teoretyczno-praktycznych łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem. Wykłady na żywo, współdzielenie ekranu, chat, dyskusja.

Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczala. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Podczas szkolenia przeprowadzone zostaną pre-testy oraz post-testy wiedzy, egzamin końcowy.

Wynik walidacji przekazywany jest uczestnikowi w dniu jej przeprowadzenia, tj. w ostatnim dniu realizacji usługi. Certyfikat potwierdzający uzyskanie kompetencji wystawiany i nadawany jest w terminie do 3 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia. Łączny przewidywany czas doręczenia certyfikatu uczestnikowi wynosi od 4 do 7 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia, przy czym termin doręczenia uzależniony jest od czasu realizacji usługi przez operatora pocztowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Moduł 1. Skuteczna prezentacja biznesowa – od celu do wpływu	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	07-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 18 -	Przerwa	-	07-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 18 Moduł 2. Struktura prezentacji – od chaosu informacji do jasnego komunikatu	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	07-11-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 18 -	Przerwa	-	07-11-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 18 Moduł 3. Data storytelling – jak zamieniać dane w przekonującą historię biznesową	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	07-11-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 18 -	Przerwa	-	07-11-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 18 Moduł 4. AI jako wsparcie w analizie i tworzeniu prezentacji - rola AI w procesie przygotowania prezentacji,	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	07-11-2026	14:15	15:45	01:30
8 z 18 -	Przerwa	-	07-11-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 18 Moduł 4. AI jako wsparcie w analizie i tworzeniu prezentacji - generowanie propozycji struktury prezentacji	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	07-11-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 18 Moduł 5. Tworzenie slajdów, które wspierają przekaz	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	08-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 -	Przerwa	-	08-11-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 18 Moduł 6. Pytania, wątpliwości i trudne reakcje odbiorców	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	08-11-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 18 -	Przerwa	-	08-11-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 18 Moduł 7. Praktyczne wystąpienia uczestników - część 1	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	08-11-2026	12:30	14:00	01:30
15 z 18 -	Przerwa	-	08-11-2026	14:00	14:15	00:15
16 z 18 Moduł 7. Praktyczne wystąpienia uczestników - część 2	Zajęcia	Elżbieta Cwynar-Budzińska	08-11-2026	14:15	15:15	01:00
17 z 18 -	Przerwa	-	08-11-2026	15:15	15:30	00:15
18 z 18 -	Walidacja	-	08-11-2026	15:30	17:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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 2024 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	3 813,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Cwynar-Budzińska

Trenerka, konsultantka, psycholożka i socjolożka z wieloletnim doświadczeniem w pracy rozwojowej z osobami dorosłymi, zespołami oraz organizacjami. Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego, magister psychologii i socjologii. Ukończyła m.in. szkołę trenerów, szkołę psychoterapii Gestalt oraz szkołę psychoterapii par.

od ponad 17 lat pracuje jako trenerka biznesu, wspierając liderów, zespoły i organizacje w rozwoju kompetencji komunikacyjnych, przywódczych oraz związanych z efektywnością pracy. Coraz ważniejszym obszarem jej działalności jest również praktyczne wykorzystanie sztucznej inteligencji w środowisku zawodowym. Podczas szkoleń pokazuje, jak wykorzystywać narzędzia AI do usprawniania codziennej pracy, analizy informacji, tworzenia treści, przygotowywania prezentacji oraz zwiększania efektywności realizowanych zadań. Koncentruje się na rozwiązaniach praktycznych, które uczestnicy mogą bezpośrednio zastosować w swojej pracy.

Łączy wiedzę psychologiczną, doświadczenie biznesowe i znajomość nowych technologii, dzięki czemu na wykorzystanie AI patrzy nie tylko przez pryzmat narzędzi, ale także sposobu pracy człowieka, podejmowania decyzji i funkcjonowania w zmianie. W kontekście usług rozwojowych realizowanych w BUR posiada wszystkie niezbędne doświadczenie i kompetencje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja, karta pracy, opracowania własne prowadzących.

Warunki techniczne

Platforma: MS Teams

iOS: iOS 11

Windows: Windows 10 kompilacja 14393

Android: Android OS 5.0

Funkcje sieci Web. Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

Komputer Mac: MacOS 10.13

Połączenie internetowe: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).

- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Link: będzie udostępniony i umieszczony w karcie na 5 dni roboczych przed szkoleniem.

Kontakt



Elżbieta Cwynar-Budzińska

E-mail ela@bcb-szkolenia.pl

Telefon (+48) 508 642 455