



Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
★★★★★ 4,8 / 5  
8 268 ocen

## Narzędzia AI w pracy biurowej, marketingu i sprzedaży- szkolenie

Numer usługi 2026/10/01/25527/3850740

📍 Busko-Zdrój  
🏢 Usługa szkoleniowa  
📅 stacjonarna  
👥 Zajęcia grupowe  
🕒 16:00 h  
📅 02.12.2026 do 03.12.2026

4 920,00 PLN brutto  
4 000,00 PLN netto  
307,50 PLN brutto/h  
250,00 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## 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    | 2                                                                                                                                                                                                   |
| Maksymalna liczba uczestników   | 15                                                                                                                                                                                                  |
| Data zakończenia rekrutacji     | 01-12-2026                                                                                                                                                                                          |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                         |
| 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 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

## Organizacja szkolenia

- Czas trwania szkolenia: 16:00 godzin zegarowych (2:00 godziny teoretyczne, 11:45 godzin praktycznych, 00:15 godziny walidacji, 2:00 godziny przerw)
- Czas walidacji wskazany w harmonogramie dotyczy 1 uczestnika
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop lub telefon)
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.
- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń.

## Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego.
- Test wiedzy składa się z 20 pytań jednokrotnego wyboru – wynik wyświetli się na ekranie urządzenia. Warunkiem zaliczenia testu jest udzielenie co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi.
- Walidację prowadzi inna osoba niż trener – zachowana jest rozdzielność funkcji procesu kształcenia od procesu walidacji.
- Walidator nie jest obecny fizycznie na szkoleniu.
- Uczestnik powinien zabrać ze sobą na szkolenie telefon lub komputer na którym zostanie mu udostępniony test cyfrowy. W przypadku braku – prosimy o informację, wówczas Organizator zapewni telefon.

## 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: 17

| Przedmiot / temat                                               | Typ aktywności | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 17</div> Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie        | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 02-12-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <div>2 z 17</div> -                                             | Przerwa        | -              | 02-12-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <div>3 z 17</div> Moduł 2: AI w pracy biurowej                  | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 02-12-2026            | 11:15               | 13:30               | 02:15         |
| <div>4 z 17</div> -                                             | Przerwa        | -              | 02-12-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <div>5 z 17</div> Moduł 3: AI w marketingu                      | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 02-12-2026            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <div>6 z 17</div> -                                             | Przerwa        | -              | 02-12-2026            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| <div>7 z 17</div> Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta    | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 02-12-2026            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| <div>8 z 17</div> Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów       | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <div>9 z 17</div> -                                             | Przerwa        | -              | 03-12-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <div>10 z 17</div> Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów cz.2 | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 10:15               | 11:45               | 01:30         |
| <div>11 z 17</div> Moduł 6: Automatyzacja procesów              | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <div>12 z 17</div> -                                            | Przerwa        | -              | 03-12-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat                                             | Typ aktywności | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>13 z 17</b> Moduł 6:<br>Automatyzacja procesów kontynuacja | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>14 z 17</b> -                                              | Przerwa        | -              | 03-12-2026            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| <b>15 z 17</b> Moduł 6:<br>Automatyzacja procesów kontynuacja | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 15:45               | 16:30               | 00:45         |
| <b>16 z 17</b> -                                              | Walidacja      | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 16:30               | 16:45               | 00:15         |
| <b>17 z 17</b> Podsumowanie szkolenia                         | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 03-12-2026            | 16:45               | 17:00               | 00:15         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 16:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 13:45         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:15         |
| 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 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 | 4 920,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 307,50 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 250,00 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00         |

## 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 Certyfification, 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- ukończenie studiów wyższych na kierunku Psychologia 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

Każdy z uczestników powinien ze sobą zabrać na szkolenie laptop.

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

## Adres

ul. Stefana Żeromskiego 26  
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