



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

Narzędzia AI w pracy biurowej, marketingu i sprzedaży- szkolenie

Numer usługi 2026/10/06/25527/3861548

📍 Krzyżanowice Dolne
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 20:00 h
📅 14.12.2026 do 16.12.2026

6 888,00 PLN brutto
5 600,00 PLN netto
344,40 PLN brutto/h
280,00 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	10
Data zakończenia rekrutacji	13-12-2026
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: 20:00 godzin zegarowych (2:00 godziny teoretyczne, 15:30 godzin praktycznych, 00:15 godziny walidacji, 2:15 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: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie	Zajęcia	Łukasz Kaplita	14-12-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 18 -	Przerwa	-	14-12-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 18 Moduł 2: AI w pracy biurowej	Zajęcia	Łukasz Kaplita	14-12-2026	11:15	13:30	02:15
4 z 18 -	Przerwa	-	14-12-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 18 Moduł 3: AI w marketingu	Zajęcia	Łukasz Kaplita	14-12-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 18 -	Przerwa	-	14-12-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 18 Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta	Zajęcia	Łukasz Kaplita	14-12-2026	15:45	17:00	01:15
8 z 18 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów	Zajęcia	Łukasz Kaplita	15-12-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 18 -	Przerwa	-	15-12-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 18 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów kontynuacja	Zajęcia	Łukasz Kaplita	15-12-2026	10:15	12:30	02:15
11 z 18 -	Przerwa	-	15-12-2026	12:30	13:00	00:30
12 z 18 Moduł 6: Automatyzacja procesów	Zajęcia	Łukasz Kaplita	15-12-2026	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 -	Przerwa	-	15-12-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 18 Moduł 6: Automatyzacja procesów kontynuacja	Zajęcia	Łukasz Kaplita	15-12-2026	14:45	16:00	01:15
15 z 18 Moduł 6: Automatyzacja procesów kontynuacja	Zajęcia	Łukasz Kaplita	16-12-2026	08:00	10:00	02:00
16 z 18 -	Przerwa	-	16-12-2026	10:00	10:15	00:15
17 z 18 Moduł 6: Automatyzacja procesów kontynuacja	Zajęcia	Łukasz Kaplita	16-12-2026	10:15	11:45	01:30
18 z 18 -	Walidacja	Łukasz Kaplita	16-12-2026	11:45	12:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	20:00
w tym suma godzin zajęć	17:30
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	23:30

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	6 888,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	344,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	20:00

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 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 programming

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

Krzyżanowice Dolne 13
28-400 Krzyżanowice Dolne
woj. świętokrzyskie

Zacisze Nad Nidą Resort

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



MAGDALENA KIELAR

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283