



Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

8 268 ocen

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

Numer usługi 2026/10/07/25527/3864300

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 32:00 h
- 📅 23.11.2026 do 26.11.2026

6 273,00 PLN brutto

5 100,00 PLN netto

196,03 PLN brutto/h

159,38 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     | 22-11-2026                                                                                                                                                                                          |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                        |
| 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 |
|--------------------|----------------------|------------------|
|--------------------|----------------------|------------------|

| 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: 32:00 godzin zegarowych (2:15 godziny teoretyczne, 25:30 godzin praktycznych, 00:15 godziny walidacji, 4:00 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: 29

| Przedmiot / temat                                         | Typ aktywności | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 29 Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie             | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 23-11-2026            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| 2 z 29 -                                                  | Przerwa        | -              | 23-11-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 3 z 29 Moduł 1: Wprowadzenie do AI w biznesie kontynuacja | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 23-11-2026            | 10:15               | 12:30               | 02:15         |
| 4 z 29 -                                                  | Przerwa        | -              | 23-11-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| 5 z 29 Moduł 2: AI w pracy biurowej                       | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 23-11-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| 6 z 29 -                                                  | Przerwa        | -              | 23-11-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 7 z 29 Moduł 2: AI w pracy biurowej kontynuacja           | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 23-11-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         |
| 8 z 29 Moduł 3: AI w marketingu                           | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 24-11-2026            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| 9 z 29 -                                                  | Przerwa        | -              | 24-11-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 10 z 29 Moduł 3: AI w marketingu kontynuacja              | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 24-11-2026            | 10:15               | 12:30               | 02:15         |
| 11 z 29 -                                                 | Przerwa        | -              | 24-11-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| 12 z 29 Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta        | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 24-11-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat                                              | Typ aktywności | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 24-11-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 14 z 29 Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta kontynuacja | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 24-11-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         |
| 15 z 29 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów                | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 25-11-2026            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| 16 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 25-11-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 17 z 29 Moduł 5: Tworzenie skutecznych promptów kontynuacja    | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 25-11-2026            | 10:15               | 12:30               | 02:15         |
| 18 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 25-11-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| 19 z 29 Moduł 6: Automatyzacja procesów                        | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 25-11-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| 20 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 25-11-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 21 z 29 Moduł 6: Automatyzacja procesów kontynuacja            | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 25-11-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         |
| 22 z 29 Moduł 3: AI w marketingu                               | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 26-11-2026            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| 23 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 26-11-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 24 z 29 Moduł 3: AI w marketingu kontynuacja                   | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 26-11-2026            | 10:15               | 12:30               | 02:15         |
| 25 z 29 -                                                      | Przerwa        | -              | 26-11-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat                                                     | Typ aktywności | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>26 z 29</b> Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta             | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 26-11-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| <b>27 z 29</b> -                                                      | Przerwa        | -              | 26-11-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| <b>28 z 29</b> Moduł 4: AI w sprzedaży i obsłudze klienta kontynuacja | Zajęcia        | Łukasz Kaplita | 26-11-2026            | 14:45               | 15:45               | 01:00         |
| <b>29 z 29</b> -                                                      | Walidacja      | Łukasz Kaplita | 26-11-2026            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 32:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 27:45         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:15         |
| w tym suma przerw                    | 04:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 37:15         |

### 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 | 6 273,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 100,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 196,03 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 159,38 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 32:00         |

## 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

### Informacje dodatkowe

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

# Warunki techniczne

- Część zdalna szkolenia przeprowadzona z wykorzystaniem platformy ZOOM.
- Zalecamy wcześniejsze przetestowanie działania mikrofonu oraz kamery.
- Wymagania sprzętowe, które muszą zostać spełnione:
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE), rekomendujemy używanie stałego łącza internetowego
- Urządzenie ze sprawnym mikrofonem i kamerą (komputer, tablet, smartfon) obsługujące popularne przeglądarki internetowe (Microsoft Edge, Google Chrome, Opera)
- Szczegółowe wymagania systemowe dotyczące używania Zoom dostępne tutaj: <https://support.zoom.us/hc/pl/articles/201362023-Wymagania-systemowe-Zoom-systemy-Windows-macOS-Linux>

## Kontakt



**MAGDALENA KIELAR**

**E-mail** szkolenia@wertui.pl

**Telefon** (+48) 533 818 283