



SVOBODA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Sztuczna inteligencja w biurze i obsłudze klienta – praktyczne zastosowania AI w pracy. Tworzenie materiałów marketingowych, e-maili, raportów, tłumaczeń, ofert, notatek z użyciem narzędzi takich jak ChatGPT, Copilot, Canva, Notion AI, HeyGen, Gemini czy Excel AI.

Numer usługi 2026/03/23/200830/3428891

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🗂 Usługa szkoleniowa

🕒 56 h

📅 08.07.2026 do 19.08.2026

16 240,00 PLN brutto

16 240,00 PLN netto

290,00 PLN brutto/h

290,00 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Szkolenie skierowane jest do osób, które w codziennej pracy wykorzystują komunikację, tworzenie treści oraz narzędzia biurowe i chcą zwiększyć swoją efektywność dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji.

Główne grupy uczestników:

1. Kadra zarządzająca i menedżerska

- menedżerowie zespołów obsługi klienta
- kierownicy działów administracyjnych, sprzedaży i HR
- liderzy zespołów odpowiedzialnych za komunikację z klientem
- osoby odpowiedzialne za optymalizację procesów i wdrażanie nowych technologii

1. Pracownicy obsługi klienta i sprzedaży

- konsultanci i doradcy klienta (B2B/B2C)
- pracownicy infolinii i contact center
- specjaliści ds. obsługi mailowej i telefonicznej
- handlowcy i opiekunowie klientów

1. Pracownicy biurowi i administracyjni

- pracownicy administracji i back office
- asystenci i asystentki zarządu
- sekretarki i recepcjoniści
- osoby odpowiedzialne za przygotowywanie dokumentów, raportów i korespondencji

1. Działy wsparcia biznesu

- pracownicy działów HR (rekrutacja, komunikacja wewnętrzna, onboarding)

Grupa docelowa usługi

Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	03-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	56
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji cyfrowych uczestników poprzez praktyczne poznanie narzędzi sztucznej inteligencji, które usprawniają codzienną pracę, obsługę klienta, zarządzanie przedsiębiorstwem oraz działania marketingowe, z uwzględnieniem wykorzystania AI do planowania, tworzenia i analizy komunikacji w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia zastosowanie narzędzi AI w obsłudze klienta (ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini)	Uczestnik wskazuje zastosowania AI w obsłudze klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje różnice między narzędziami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady tworzenia odpowiedzi dla klientów z wykorzystaniem AI	Uczestnik wybiera poprawne odpowiedzi generowane w ChatGPT	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje właściwy ton komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady obsługi komunikacji mailowej z wykorzystaniem AI	Uczestnik rozpoznaje poprawne elementy wiadomości e-mail	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe zastosowania Microsoft Copilot	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik wskazuje możliwości personalizacji komunikacji z klientem z wykorzystaniem AI</p> <p>Uczestnik wskazuje możliwości automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem AI</p>	Uczestnik rozpoznaje przykłady personalizacji komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera poprawne dopasowanie treści do klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje procesy możliwe do automatyzacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje elementy chatbotów i automatycznych odpowiedzi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje dane klientów z wykorzystaniem AI (Excel AI)	Uczestnik rozpoznaje problemy klientów na podstawie danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera poprawne wnioski z analizy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady tworzenia bazy wiedzy i zarządzania informacją (Notion AI)	Uczestnik rozpoznaje poprawną strukturę bazy wiedzy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe elementy FAQ	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia zastosowanie narzędzi AI w marketingu (ChatGPT, Gemini, Microsoft Copilot)	Uczestnik wskazuje zastosowania AI w marketingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje narzędzia odpowiednie do działań marketingowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Uczestnik wskazuje zasady tworzenia treści marketingowych z wykorzystaniem AI</p> <p>Uczestnik wskazuje zasady tworzenia treści sprzedażowych i ofert</p> <p>Uczestnik wskazuje możliwości tworzenia materiałów wizualnych z AI (Canva)</p>	Uczestnik wybiera poprawne przykłady postów generowanych w ChatGPT	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje dopasowanie treści do grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje poprawne elementy komunikacji sprzedażowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe przykłady ofert generowanych przez AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<p>Uczestnik rozpoznaje poprawne elementy grafiki marketingowej</p> <p>Uczestnik wybiera właściwe zastosowania narzędzia</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wskazuje zastosowanie AI w tworzeniu treści wideo (HeyGen)	Uczestnik rozpoznaje elementy skutecznego materiału wideo	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe zastosowania wideo w marketingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady planowania i automatyzacji działań marketingowych z wykorzystaniem AI	Uczestnik rozpoznaje elementy strategii i harmonogramu publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje procesy marketingowe możliwe do automatyzacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje zasady obsługi komunikacji mailowej z wykorzystaniem AI	Uczestnik rozpoznaje poprawne elementy wiadomości e-mail	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe zastosowania Microsoft Copilot	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych (1 godzina = 45 minut), przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi szkoleniowej.

Liczba godzin usługi liczona jest wg godzin dydaktycznych w tym: 31h godzin teoretycznych, 16 godzin praktycznych i 3 godziny walidacji.

Szkolenie realizowane jest w formie online, w grupie maksymalnie 20-osobowej.

Szkolenie o charakterze wykładowo - warsztatowym .

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest ostatniego dnia szkolenia i obejmuje:

Szkolenie składa się z 2 etapów. Po każdym etapie będzie przeprowadzony test wiedzy w formie testu online z wynikiem generowanym automatycznie trwający 45 min. Testy będą składać się z 20 pytań jednokrotnego wyboru oraz pytań sytuacyjnych sprawdzających rozumienie zagadnień omawianych podczas szkolenia. Zakres pytań obejmuje kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia.

Zastosowano rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia od walidacji efektów uczenia się.

PROGRAM:

Etap I: AI w obsłudze klienta.

MODUŁ 1

Wprowadzenie do sztucznej inteligencji w obsłudze klienta

- czym jest sztuczna inteligencja i jak działa
- modele językowe i ich zastosowanie w biznesie
- gdzie AI faktycznie pomaga w obsłudze klienta
- najczęstsze błędy przy wdrażaniu AI
- przegląd narzędzi AI dla obsługi klienta

Ćwiczenia

- analiza realnych przypadków użycia AI
- identyfikacja procesów obsługi klienta możliwych do automatyzacji

MODUŁ 2

AI w komunikacji z klientem

- generowanie profesjonalnych odpowiedzi dla klientów
- AI w obsłudze maili i wiadomości
- automatyczne tworzenie odpowiedzi na zapytania
- personalizacja komunikacji z klientem
- analiza tonu wypowiedzi klienta

Ćwiczenia

- przygotowanie odpowiedzi na trudne zapytania klientów
- tworzenie szablonów odpowiedzi z wykorzystaniem AI
- analiza zapytań klientów

MODUŁ 3

Automatyzacja obsługi klienta

- chatboty i asystenci AI
- automatyzacja odpowiedzi na najczęstsze pytania
- budowa inteligentnego FAQ
- automatyczne kierowanie zapytań klientów
- integracja AI z systemami obsługi klienta

Ćwiczenia

- stworzenie prostego scenariusza chatbot
- budowa struktury automatycznej obsługi zapytań

MODUŁ 4

Analiza danych klientów z wykorzystaniem AI

- analiza treści zapytań klientów
- identyfikacja najczęstszych problemów klientów
- analiza opinii i recenzji
- wykorzystanie AI do poprawy jakości obsługi

Ćwiczenia

- analiza przykładowych opinii klientów
- przygotowanie raportu wniosków

MODUŁ 5

Tworzenie bazy wiedzy dla obsługi klienta

- jak budować bazę wiedzy w firmie
- AI w tworzeniu instrukcji i procedur
- tworzenie FAQ dla klientów
- zarządzanie wiedzą w organizacji

Ćwiczenia

- przygotowanie przykładowej bazy wiedzy
- stworzenie zestawu FAQ

MODUŁ 6

Bezpieczeństwo danych i odpowiedzialne korzystanie z AI

- ochrona danych klientów
- zagrożenia związane z AI
- weryfikacja informacji generowanych przez AI
- dobre praktyki korzystania z narzędzi AI

MODUŁ 7

Warsztat wdrożeniowy – projekt wykorzystania AI w firmie

Uczestnicy opracowują własny projekt wdrożenia AI w obsłudze klienta w swojej firmie

Projekt obejmuje:

- analizę obecnego systemu obsługi klienta
- wskazanie procesów do automatyzacji
- dobór narzędzi AI
- plan wdrożenia

Etap II: AI w marketingu i social mediach.

MODUŁ 1

Wprowadzenie do AI w marketingu i komunikacji

- rola sztucznej inteligencji w marketingu cyfrowym
- zastosowanie AI w tworzeniu treści i kampaniach marketingowych
- przegląd narzędzi AI (treści, grafika, wideo, analityka)
- trendy i kierunki rozwoju marketingu opartego o AI
- dobre praktyki i najczęstsze błędy w wykorzystaniu AI w marketingu

Ćwiczenia:

- analiza przykładów kampanii marketingowych z wykorzystaniem AI
- identyfikacja obszarów marketingu możliwych do automatyzacji

MODUŁ 2

Tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem AI

- generowanie postów do social media (LinkedIn, Facebook, Instagram)
- tworzenie artykułów blogowych i treści SEO
- pisanie tekstów reklamowych i ofert
- storytelling i budowanie komunikacji marki
- dostosowanie treści do grupy docelowej

Ćwiczenia:

- • przygotowanie serii postów do social media
- tworzenie tekstów reklamowych do wybranej kampanii
- opracowanie komunikacji dla różnych grup odbiorców

MODUŁ 3

AI w e-mail marketingu i komunikacji sprzedażowej

- • tworzenie newsletterów i kampanii mailingowych
- personalizacja komunikacji z odbiorcami
- automatyzacja odpowiedzi i follow-upów
- segmentacja odbiorców
- testy A/B treści

Ćwiczenia:

- • przygotowanie kampanii e-mail marketingowej
- tworzenie wariantów wiadomości do testów A/B

MODUŁ 4

Grafika i materiały wizualne z wykorzystaniem AI

- • tworzenie grafik marketingowych z wykorzystaniem AI
- przygotowanie materiałów do social media
- projektowanie prezentacji i materiałów promocyjnych
- budowanie spójnej identyfikacji wizualnej
- optymalizacja treści wizualnych

Ćwiczenia:

- • stworzenie zestawu grafik do kampanii
- przygotowanie materiałów promocyjnych

MODUŁ 5

Tworzenie treści wideo i multimediiów z AI

- • generowanie wideo z wykorzystaniem AI
- tworzenie scenariuszy do rolek i materiałów reklamowych
- wykorzystanie voice-over i awatarów AI
- krótkie formy wideo w marketingu (shorts, reels)
- dopasowanie formatu do kanału komunikacji

Ćwiczenia:

- • opracowanie scenariusza wideo
- przygotowanie koncepcji materiału wideo

MODUŁ 6

Planowanie i automatyzacja działań marketingowych

- • tworzenie strategii komunikacji z wykorzystaniem AI
- planowanie harmonogramów publikacji
- automatyzacja publikacji i kampanii
- wykorzystanie AI w analizie efektywności działań
- optymalizacja kampanii marketingowych

Ćwiczenia:

- • opracowanie planu komunikacji marketingowej
- stworzenie harmonogramu publikacji

MODUŁ 7

Warsztat wdrożeniowy – projekt wykorzystania AI w marketingu

Uczestnicy opracowują własny projekt wykorzystania AI w działaniach marketingowych swojej organizacji

Projekt obejmuje:

- analizę obecnych działań marketingowych
- wskazanie obszarów do automatyzacji
- dobór narzędzi AI
- opracowanie planu wdrożenia
- koncepcję kampanii marketingowej z wykorzystaniem AI

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 54

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 54 Rozpoczęcie szkolenia i informacje organizacyjne.	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	08:00	08:15	00:15
2 z 54 Etap I. Moduł 1 cz.1: Wprowadzenie do AI w obsłudze klienta (czym jest AI, modele językowe, zastosowania w biznesie, narzędzia: ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	08:15	09:45	01:30
3 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	09:45	10:00	00:15
4 z 54 Etap I. Moduł 1 cz.2 + ćwiczenia (analiza przypadków, identyfikacja procesów do automatyzacji)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	10:00	11:45	01:45
5 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 54 Etap I. Moduł 2 cz.1: AI w komunikacji z klientem (generowanie odpowiedzi, obsługa maila)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	12:15	13:30	01:15
7 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	13:30	13:45	00:15
8 z 54 Etap I. Moduł 2 cz.2 (personalizacja komunikacji, analiza tonu wypowiedzi)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	08-07-2026	13:45	15:00	01:15
9 z 54 Etap I. Moduł 2 cz.3: ćwiczenia praktyczne (trudne zapytania klientów, szablony odpowiedzi)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	08:00	09:30	01:30
10 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	09:30	09:45	00:15
11 z 54 Etap I. Moduł 3 cz.1: automatyzacja obsługi klienta (chatboty, FAQ, automatyczne odpowiedzi)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	09:45	11:15	01:30
12 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	11:15	11:45	00:30
13 z 54 Etap I. Moduł 3 cz. 2 (rauting zgłoszeń, integracje systemów)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	11:45	13:15	01:30
14 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 54 Etap I. Ćwiczenia: chatbot i automatyzacja	JAROSŁAW MARCIŃSKI	15-07-2026	13:30	15:00	01:30
16 z 54 Etap I. Moduł 4: Analiza danych klientów (analiza opinii, identyfikacja problemów, narzędzia Excel AI)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	08:00	09:30	01:30
17 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	09:30	09:45	00:15
18 z 54 Etap I. Ćwiczenia: Analiza danych + raport	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	09:45	11:15	01:30
19 z 54 Przerwa Lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	11:15	11:45	00:30
20 z 54 Etap I. Moduł 5: Baza wiedzy (FAQ, instrukcje, Notion AI)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	11:45	13:15	01:30
21 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	13:15	13:30	00:15
22 z 54 Etap I. Ćwiczenia: Budowa bazy wiedzy	JAROSŁAW MARCIŃSKI	22-07-2026	13:30	15:00	01:30
23 z 54 Etap I. Moduł 6: Bezpieczeństwo AI (dane klientów, ryzyka)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	08:00	09:30	01:30
24 z 54 Etap I. Moduł 7: Wdrożenie AI (wprowadzenie)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	09:30	10:00	00:30
25 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 54 Etap I. Warsztat wdrożeniowy cz.1 (analiza procesów, wybór narzędzi)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	10:15	11:45	01:30
27 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	11:45	12:15	00:30
28 z 54 Etap I. Warsztat wdrożeniowy cz.2	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	12:15	13:45	01:30
29 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	29-07-2026	13:45	14:00	00:15
30 z 54 Etap I. Test teoretyczny – walidacja kompetencji z zakresu I Etapu Szkolenia	-	29-07-2026	14:00	14:45	00:45
31 z 54 Etap I. Omówienie testu I Etapu Szkolenia + Q&A	-	29-07-2026	14:45	15:00	00:15
32 z 54 Etap II. Moduł 1: AI w marketingu (trendy, narzędzia ChatGPT, Gemini)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	08:00	09:30	01:30
33 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	09:30	09:45	00:15
34 z 54 Etap II. Moduł 2 cz.1: Tworzenie treści (social media, blog)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	09:45	11:15	01:30
35 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	11:15	11:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 54 Etap II. Moduł 2 cz.2: (storytelling, dopasowanie do grup)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	11:45	13:15	01:30
37 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	13:15	13:30	00:15
38 z 54 Etap II. Ćwiczenia (posty i kampanie)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	05-08-2026	13:30	15:00	01:30
39 z 54 Etap II. Moduł 3: Email marketing (kampanie, A/B)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	08:00	09:30	01:30
40 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	09:30	09:45	00:15
41 z 54 Etap II. Moduł 4: Grafika AI (Canva, materiały marketingowe)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	09:45	11:15	01:30
42 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	11:15	11:45	00:30
43 z 54 Etap II. Moduł 5: Wideo AI (HeyGen, scenariusze)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	11:45	13:15	01:30
44 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	13:15	13:30	00:15
45 z 54 Etap II. Ćwiczenia: grafika + wideo	JAROSŁAW MARCIŃSKI	12-08-2026	13:30	15:00	01:30
46 z 54 Etap II. Moduł 6: Planowanie i automatyzacja marketingu	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	08:00	09:45	01:45
47 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
48 z 54 Etap II. Moduł 7: Warsztat wdrożeniowy (marketing)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	10:00	11:30	01:30
49 z 54 Przerwa lunchowa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	11:30	12:00	00:30
50 z 54 Etap II. Dokończenie projektów	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	12:00	13:30	01:30
51 z 54 Przerwa	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	13:30	13:45	00:15
52 z 54 Etap II. Test teoretyczny – walidacja kompetencji z zakresu II Etapu Szkolenia	-	19-08-2026	13:45	14:30	00:45
53 z 54 Etap II. Omówienie testu II Etapu Szkolenia + Q&A	-	19-08-2026	14:30	14:45	00:15
54 z 54 Zakończenie szkolenia (podsumowanie kluczowych wniosków, rekomendacje wdrożeniowe, dalsze kroki)	JAROSŁAW MARCIŃSKI	19-08-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	16 240,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	16 240,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

290,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

290,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JAROSŁAW MARCIŃSKI

Jestem trenerem, przedsiębiorcą i praktykiem biznesu, specjalizującym się w sztucznej inteligencji (AI), analizie danych Big Data, automatyzacji procesów biznesowych oraz rozwoju kompetencji cyfrowych. Od ponad 7 lat projektuję i realizuję usługi rozwojowe dla przedsiębiorców, kadry zarządzającej oraz instytucji, łącząc wiedzę technologiczną z realnymi potrzebami firm.

Jestem założycielem i współtwórcą inicjatyw Edu-Profit, Leadaris oraz Cyfrowej Przystani, w ramach których prowadzę szkolenia i doradztwo z zakresu wdrażania AI w biznesie, automatyzacji procesów oraz świadomego wykorzystania danych w podejmowaniu decyzji. Realizuję również usługi rozwojowe finansowane ze środków publicznych (m.in. BUR, KFS, projekty UE).

Posiadam doświadczenie w prowadzeniu szkoleń stacjonarnych i zdalnych z zakresu AI w biznesie, automatyzacji procesów z wykorzystaniem AI, analizy danych, zastosowań AI w marketingu i sprzedaży oraz optymalizacji procesów operacyjnych w sektorze MŚP. Pełniłem funkcję właściciela firmy szkoleniowej oraz dyrektora zarządzającego, odpowiadając za rozwój organizacji i wdrażanie rozwiązań opartych na danych.

Posiadam Certyfikat Nauczyciela, certyfikaty ECDL (podstawowy i zaawansowany) oraz certyfikacje z zakresu AI w biznesie i automatyzacji AI w firmach. Wewnętrzny audytor energetyczny. Usługi rozwojowe prowadzę w sposób praktyczny, ukierunkowany na nabycie kompetencji, zgodnie z definicją BUR, z zachowaniem zasad etyki, jakości i bezpieczeństwa informacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne

- Skrypt szkoleniowy,
- Lista narzędzi i aplikacji rekomendowanych dla biur,
- Zestaw promptów gotowych do wykorzystania (dla ChatGPT, Copilot, Canva),
- Instrukcje krok po kroku dla Outlook, Gmail, Canva i Excel,
- Zestaw ćwiczeń i projekt końcowy.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełnoletnich.

Minimalny wynik zdania testu teoretycznego wynosi 70% poprawnych odpowiedzi.

1 godzina dydaktyczna = 45 min pracy edukacyjnej

Warunkiem ukończenia kursu jest minimum 80% obecności na szkoleniu.

Nieobecność przekraczająca 20% procent czasu szkolenia skutkuje brakiem możliwości uzyskania certyfikatu/zaświadczenia.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w pracy z narzędziami AI.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest ze zwolnieniem z podatku VAT zgodnie z przepisem:

art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b ustawy o VAT

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest w formie online w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem dedykowanej platformy szkoleniowej.

Uczestnik powinien posiadać:

- komputer, laptop, tablet lub smartfon z dostępem do Internetu
- przeglądarkę internetową (np. Chrome, Firefox, Edge, Safari)
- stabilne połączenie z internetem (rekomendowana prędkość min. 5 Mb/s)
- głośniki lub słuchawki
- mikrofon (zalecany)

Dostęp do szkolenia odbywa się poprzez link przesłany przed rozpoczęciem zajęć.

Nie jest wymagane instalowanie dodatkowego oprogramowania.

Kontakt



Patryk Powązka

E-mail patryk@svobodapark.pl

Telefon (+48) 593 070 778