

KURS:



“SZTUCZNA
INTELIGENCJA
W BIZNESIE

dla kadry zarządzającej”

-poziom zaawansowany

16-17.10.2025



WINNERS

Program szkolenia:

DZIEŃ 1 – Nowoczesne narzędzia AI (4h)

I. WSPÓŁCZESNY KRAJOBRAZ AI W BIZNESIE (1h)

1. Powitanie i **przedstawienie celów szkolenia**
2. AI w 2025 roku – przegląd najnowszych trendów
3. Kluczowe pojęcia i technologie (**AI, ML, LLM, generative AI, agentic AI**)
4. **ROI i KPI** dla projektów AI

Warsztat: Analiza przypadku biznesowego

II. ZAAWANSOWANE NARZĘDZIA AI (1.5h)

1. Przegląd najlepszych narzędzi AI 2025 (**Copilot, ChatGPT, Claude, Perplexity**)
2. Narzędzia specjalistyczne (**ThoughtSpot, Salesforce Einstein, Power BI, Zapier AI**)
3. Narzędzia do tworzenia treści i komunikacji (**Notion AI, Canva AI, Gamma.app**)

Warsztat: Hands-on z wybranymi narzędziami

III. : MASTERY PROMPT ENGINEERING (1.5h)

1. Techniki prompt engineeringu (**RSIP, CAD, Chain of Thought, few-/zero-shot**)
2. Frameworki biznesowe (**CLEAR, meta-prompting**)
3. Zastosowania w **zarządzaniu projektami i raportowaniu**

Ćwiczenie: Tworzenie biblioteki promptów



Program szkolenia:

DZIEŃ 2– Strategia, wdrażanie i zarządzanie AI(4h)

I. STRATEGICZNE WDRAŻANIE AI W ORGANIZACJI (1.5h)

1. 6-fazowy model **implementacji AI**

2. **Change management** w erze AI

3. AI **Opportunity Mapping**

Warsztat: Analiza projektu wdrożenia AI

II. COMPLIANCE, ETYKA I BEZPIECZEŃSTWO AI (1.5H)

1. Prawne i regulacyjne aspekty (GDPR, EU AI Act, ISO/IEC 23894, NIST RMF)

2. Etyczne wyzwania (bias, transparency, privacy, accountability)

3. Risk management frameworks

Warsztat: Checklisty **compliance** dla projektów AI

2. **Edycja grafiki i obrazów** – jak AI może przyspieszyć pracę

Warsztat: Edycja grafik z **ClipDrop i Canva**

Warsztat: Automatyczne dodawanie napisów do filmów w Captions

III. PRZYSZŁOŚĆ AI I NASTĘPNE KROKI (1H)

1. Trendy AI na 2025+ (**agentic AI, multimodal AI, Edge AI, demokratyzacja**)



TRENER: MICHAŁ

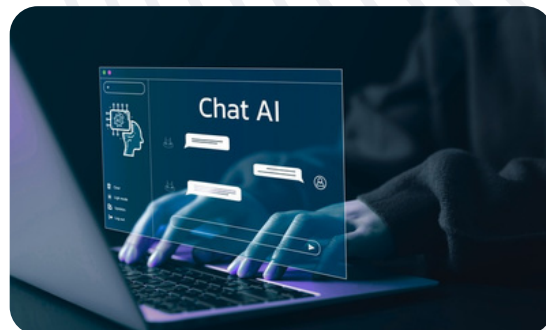
-ekspert w dziedzinie nowych technologii, trener IT oraz specjalista w zakresie marketingu internetowego i automatyzacji procesów biznesowych. Od ponad 15 lat wspiera firmy, instytucje i przedsiębiorców w efektywnym wykorzystywaniu narzędzi cyfrowych do rozwoju działalności, usprawniania pracy i zwiększania sprzedaży.

Bogate doświadczenie i edukacja

Michał zdobywał doświadczenie, współpracując z przedsiębiorcami, firmami z różnych branż, urzędnikami i nauczycielami. Prowadzi szkolenia nastawione na praktykę i szybkie wdrożenie zdobytej wiedzy. Występował na licznych konferencjach, targach i wydarzeniach branżowych, dzieląc się swoją wiedzą i śledząc najnowsze trendy w nowoczesnym biznesie. Jest absolwentem Uniwersytetu Rzeszowskiego (kierunek: edukacja techniczno-informatyczna) oraz studiował na Univerzita Palackého Olomouci jednej z najstarszych uczelni w Czechach.

Swoje kompetencje rozwijał także poza uczelniami, ucząc się od światowej klasy ekspertów m.in. w obszarach:

marketingu cyfrowego i sprzedaży wielokanałowej
automatyzacji procesów biznesowych i AI
zarządzania danymi i wizualizacji informacji
cyberbezpieczeństwa i ochrony danych



Jest autorem dwóch książek

które cieszą się uznaniem wśród specjalistów:

"Moodle. Ćwiczenia praktyczne" – kompleksowy przewodnik po jednym z najpopularniejszych systemów zarządzania nauczaniem online, który pomaga w efektywnym wykorzystaniu e-learningu w edukacji i biznesie

"Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe" – książka dla przedsiębiorców i menedżerów, którzy chcą zyskać przewagę konkurencyjną dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym.

Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

Michał przede wszystkim praktyk, który łączy wiedzę technologiczną z realnymi potrzebami biznesu.

Jego szkolenia dają uczestnikom **konkretne umiejętności oraz sprawdzone narzędzia**, gotowe do wdrożenia w codziennej pracy. To doskonała okazja, by nauczyć się, jak skutecznie zastosować sztuczną inteligencję i nowoczesne technologie w swojej firmie.

- ✓ Zdobędziesz **praktyczne umiejętności**, które można od razu wdrożyć w biznesie.
- ✓ Poznasz najnowsze **narzędzia AI i automatyzacji**, które oszczędzą Twój czas i zwiększą efektywność pracy.
- ✓ Nauczysz się, jak **skutecznie promować firmę online** i wykorzystywać nowoczesne technologie do zwiększania sprzedaży.
- ✓ Dowiesz się, jak **zoptymalizować procesy w swojej firmie**, by działać szybciej i efektywniej.
- ✓ Otrzymasz konkretne **strategie i rozwiązania**, które pomogą Ci rozwijać biznes w cyfrowym świecie.
- ✓ Po szkoleniu otrzymasz **materiały i certyfikaty** w formie elektronicznej.



ORGANIZACJA SZKOLENIA

Termin szkolenia: 16-17.10.2025r

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: 2 dni po 4 godziny każdy dzień

Koszt szkolenia: **499 zł netto/ za osobę / za 2 dni szkolenia** (cena poza promocją 1099,00 zł netto)

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Dostępne inne kursy:

Google My Business – narzędzie do zarządzania wizytówkami firm w wyszukiwarce i w Google Maps. Umożliwia aktualizację informacji o firmie, odpowiadanie na recenzje klientów i zarządzanie widocznością w lokalnych wynikach wyszukiwania.

Google Workspace, dawniej G Suite – zestaw narzędzi do współpracy i komunikacji, który obejmuje Gmail dla firm, Kalendarz Google, Dokumenty Google, Dysk Google, a także narzędzia do wideokonferencji (Google Meet). Dzięki Google Workspace zespoły mogą efektywnie współpracować w chmurze.

Google Analytics – narzędzie analityczne umożliwiające firmom śledzenie i analizowanie ruchu na stronach internetowych. Pomaga zrozumieć zachowania użytkowników i skuteczność kampanii marketingowych.

Google Search Console - darmowe narzędzie oferowane przez Google, które pomaga właścicielom stron internetowych monitorować i optymalizować widoczność ich witryn w wynikach wyszukiwania Google.



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."

Magdalena Mężyk, shakewave.pl



"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"

Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"

Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl



Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. 17-18 Strefa 4, Pomiędzy Wiosny 10
NP 95-14-25-00 KRS 000000000

Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dnia 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej,
2. Trudny klient,
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych,
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inicjowania kontaktów z klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyciemieniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadrę, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

[Podpis]
Maciej Podraska
Kierownik Działu Szkoleń i Rozwoju

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o. ul. Pomiędzy Wiosny 10, 95-14-25-00 KRS 000000000
NIP 95-14-25-00 KRS 000000000
REGON 142600000

Sheraton

Toyota Marki Władysław Cyprian
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001 www.toyota-zeran.com.pl

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podwyższenie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zaznaczając najważniejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners – jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

TOYOTA MARKI
Władysław Cyprian
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001
NIP 125-600-13-54

Dyrektor ASD Zerań
[Podpis]
Cyprian Cichol

Toyota Marki Władysław Cyprian
ul. Jagiellońska 84, 03-303 Warszawa
NIP 125-600-13-54
REGON 142600000

TOYOTA

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

[Podpis]
Alicja Pahl
Dyrektor Oddziału

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING finansowo Usługi na Żyło S.A.
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa
T +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejestrowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Kapitał Zarządzany – 41 000 000 zł, w całości w całości

ING

polwell Twój partner w codziennej pracy

Fale Laki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

[Podpis]
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘBIORSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
e-mail: kontakt@polwell.pl

grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

keramix wita mda montibel-le ZONE MOSSE glaxo atpam

polwell