



KURS:

“Jak wykorzystać
sztuczną inteligencję
w codziennej pracy
biurowej”

PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ
INTELIGENCJI W CODZIENNEJ PRACY

29-30.06.2026



WINNERS

KURS JEST SKIEROWANY DO OSÓB, KTÓRE:

- Mają podstawową umiejętność korzystania z komputera i internetu.
- Znają ogólne zasady działania przeglądarki internetowej i wyszukiwania w silniku Google.

Grupa docelowa:

Pracownicy administracyjni i biurowi

Asystenci i sekretariaty

Pracownicy działów sprzedaży

Działy obsługi klienta

Działy HR

Księgowość i kadry

Koordynatorzy projektów

Managerowie

Właściciele firm



**CHCESZ BYĆ NA
BIEŻĄCO
Z NAJNOWSZYMI
TECHNOLOGIAMI
I WYKORZYSTYWAĆ
JE W SWOJEJ PRACY?
OTWÓRZ SIĘ NA PRZYSZŁOŚĆ
I POZNAJ MOŻLIWOŚCI,
JAKIE DAJE SZTUCZNA
INTELIGENCJA!**

**NAWET JEŚLI NIGDY
WCZEŚNIEJ NIE MIAŁEŚ Z NIĄ
STYCZNOŚCI.**

**- TA OFERTA ZOSTAŁA
STWORZONA WŁAŚNIE DLA
CIEBIE.**

Program szkolenia:

DZIEŃ 1 – Praktyczne zastosowania sztucznej inteligencji

29 CZERWCA 2026 - Godziny: 10:00–14:00

10:00–11:00

MODUŁ 1. AI W CODZIENNEJ PRACY BIUROWEJ

Uczestnik pozna:

- czym jest sztuczna inteligencja i generatywna AI,
- możliwości wykorzystania AI w pracy biurowej,
- najpopularniejsze narzędzia AI wspierające pracowników,
- korzyści i ograniczenia wykorzystania AI,
- najczęstsze błędy podczas pracy z AI.

Warsztaty:

- pierwsze prompty i pierwsze zadania wykonywane z wykorzystaniem AI.

Narzędzia:

- ChatGPT
- Microsoft Copilot
- Gemini
- Perplexity

11:00–12:00

MODUŁ 2. TWORZENIE DOKUMENTÓW I KORESPONDENCJI Z WYKORZYSTANIEM AI

Zastosowania:

- pisanie maili,
- przygotowywanie pism urzędowych,
- tworzenie ofert handlowych,
- redagowanie notatek ze spotkań,
- przygotowywanie raportów,
- tworzenie procedur i instrukcji.

Warsztaty:

- tworzenie profesjonalnej korespondencji biznesowej,
- automatyczne redagowanie dokumentów firmowych.

12:00–12:15

Przerwa

12:15–13:00

MODUŁ 3. AI W ORGANIZACJI PRACY I ZARZĄDZANIU CZASEM

Uczestnik nauczy się:

- planować zadania z wykorzystaniem AI,
- organizować harmonogramy pracy,
- przygotowywać listy zadań,
- tworzyć plany projektów,
- zarządzać priorytetami.

Warsztaty:

- stworzenie własnego systemu organizacji pracy wspieranego przez AI.

13:00–14:00

MODUŁ 4. PROMPT ENGINEERING DLA PRACOWNIKÓW BIUROWYCH

Tworzenie skutecznych poleceń dla:

- korespondencji,
- analiz,
- raportów,
- dokumentów,
- obsługi klienta,
- sprzedaży,
- administracji.



Program szkolenia:

DZIEŃ 2 – Automatyzacja, analiza danych i komunikacja

30 CZERWCA 2026 - Godziny: 10:00–14:00

MODUŁ 5. AI W ANALIZIE DANYCH I PRACY Z EXCELEM

Zastosowania:

- analiza danych,
- interpretacja raportów,
- tworzenie zestawień,
- automatyczne generowanie podsumowań,
- przygotowywanie analiz sprzedażowych i administracyjnych.

Warsztaty:

- wykorzystanie AI do pracy z arkuszami kalkulacyjnymi,
- tworzenie raportów w kilka minut.

11:00–12:00

MODUŁ 6. AI W OBSŁUDZE KLIENTA I KOMUNIKACJI

Zastosowania:

- odpowiadanie na wiadomości klientów,
- przygotowywanie odpowiedzi na reklamacje,
- tworzenie FAQ,
- przygotowywanie skryptów rozmów,
- komunikacja telefoniczna i mailowa.

Warsztaty:

- tworzenie gotowych szablonów odpowiedzi i komunikacji.

12:00–12:15 Przerwa

12:15–13:00

MODUŁ 7. TWORZENIE TREŚCI, PREZENTACJI I MATERIAŁÓW GRAFICZNYCH

Uczestnik nauczy się:

- tworzyć prezentacje przy pomocy AI,
- generować grafiki,
- przygotowywać materiały informacyjne,
- tworzyć treści do mediów społecznościowych,
- projektować materiały promocyjne.

Narzędzia:

- Canva AI
- ChatGPT
- Copilot

Warsztaty:

- przygotowanie prezentacji i materiałów promocyjnych z wykorzystaniem AI.

13:00–14:00

MODUŁ 8. BEZPIECZNE I ZGODNE Z PRAWEM WYKORZYSTANIE AI

Omówienie:

- ochrona danych osobowych,
- RODO a sztuczna inteligencja,
- AI Act – najważniejsze obowiązki organizacji,
- bezpieczeństwo informacji firmowych,
- dobre praktyki korzystania z AI.

Podsumowanie szkolenia:

- sesja pytań i odpowiedzi,
- najważniejsze rekomendacje wdrożeniowe,
- gotowe rozwiązania do wykorzystania po szkoleniu.



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: 29 - 30.06.2026r.

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

Czas trwania: 2 dni - zajęcia od 10:00-14:00

Koszt szkolenia: 499 zł brutto/ za osobę / za 2 dni szkolenia(**PROMOCJA dla zgłoszeń wysłanych do 25.06.2026 r**, 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.



TRENER: MICHAŁ

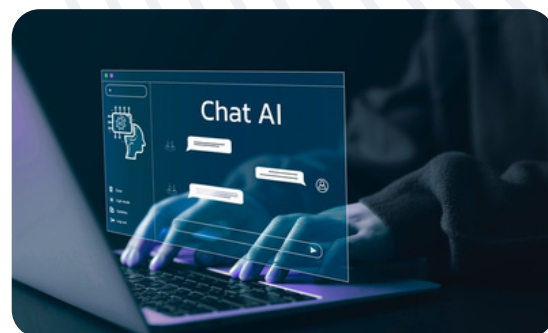
-**ekspert w dziedzinie nowych technologii**, trener IT oraz specjalista w zakresie marketingu internetowego i automatyzacji procesów biznesowych. Od ponad 15 lat wspiera firmy, instytucje i przedsiębiorców w efektywnym wykorzystywaniu narzędzi cyfrowych do rozwoju działalności, usprawniania pracy i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



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 Mezyk, 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 szkoleniasąwysokocenianeprzezuczestników i działą HR. Przedstawiamy wybranereferencje,którepotwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdajdziesznanaszejsstroniewwww.winners-szkolenia.pl

POPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
11-713 Szosa 4, Prowadzów Piasek 70
NP 95-14-22 00 850 00 020000

Sheraton
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 dn. 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 wyczuciem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

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

Z poważaniem

EMERATOR SOPOT HOTEL
CONFERENCE CENTER & SPA
ul. Powstańców Warszawy 10, 81-212 Prowadzów Piasek
tel. +48 58 747 1000
fax +48 58 747 1002
www.emerator.com.pl

Toyota Marki Władysław Cyyan
Oddział Żerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 540 7000 F 522 540 7001 www.toyota.com.pl

TOYOTA

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 Żerań 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 odpowiedzialnej 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 Cyyan, Szosa Jagiellońska 34
03-303 Warszawa, ul. Jagiellońska 34
tel. 522 540 7000, fax 522 540 7001
NIP 125-800-13-24

Dyrektor ASD Żerań
Cezary Cachel

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.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają 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,

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

Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl

ING Szwajcarski Ubezpieczalnia Na Życie S.A.
ul. Topiel 12, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5221111

Sąd Rejestrowy dla P.M. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Krajowa Izba Rozliczeniowa – ul. Żelazna 17, Warszawa

polwell

Twój partner w codziennej pracy

Fale Loko Koki

POWELL P.H. - Wójciesz Bukowski
ul. Św. Stanisła 11, 71-073 Szamotuły
NIP: 651-154-97-77, REGON: 8116331359
Tel. +48 91 612 75 57, fax 91 484 25 02
e-mail: biuro@polwell.pl
www.polvell.pl

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,

Wójciesz Bukowski
właściciel

polwell PROJEKCIOWANIE
KONSTRUKCJE
Wójciesz Bukowski
71-073 Szamotuły ul. Św. Stanisła 11
tel. 91 612 75 57, fax 91 484 25 02
NIP 651-154-97-77, www.polvell.pl

grupa polwell
Kierownictwo Techniczne

kernath vms mls montibelto skobos MONER



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



zamowienia@winners-szkolenia.pl



ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno



www.winners-szkolenia.pl

