



KURS: “SZTUCZNA INTELIGENCJA W BIZNESIE”

- Poziom podstawowy

8.09.2026



Program szkolenia:

Wprowadzenie do AI i jego zastosowania w biznesie

I. WPROWADZENIE DO AI I JEGO ZASTOSOWANIA W BIZNESIE

1. Powitanie i **przedstawienie celów szkolenia**
2. Przegląd **najnowszych narzędzi i innowacji AI** – jak AI zmienia świat biznesu
3. Jak AI wpływa na różne branże: **finanse, marketing, sprzedaż, HR, e-commerce**
4. **ChatGPT w biznesie** – analiza modeli biznesowych opartych na AI
5. **AI w ocenie potencjału pomysłów biznesowych**

Warsztat: Generowanie innowacyjnych pomysłów biznesowych z wykorzystaniem AI

II. GENERATYWNE AI W BIZNESIE – TWORZENIE TREŚCI I DOKUMENTÓW

1. Jak AI może wspierać **tworzenie raportów, ofert, prezentacji i dokumentów biznesowych**
2. Wykorzystanie **ChatGPT, Claude, Gemini i Copilot** do pracy biurowej

Warsztat: Tworzenie dokumentów biznesowych z AI

Warsztat: Generowanie strategii marketingowej przy użyciu AI

III. AI W ANALIZIE DANYCH I RESEARCHU

1. Zestaw narzędzi **AI do analizy i wyszukiwania informacji**
2. Jak AI pomaga w **researchu rynkowym i analizie konkurencji**

Warsztat: Research z Perplexity AI – efektywne wyszukiwanie informacji

Warsztat: Analityka danych z Julius AI – jak AI może pomóc w analizie liczb i trendów



Program szkolenia:

IV. AI W GENEROWANIU MULTIMEDIÓW – GRAFIKA, WIDEO, MUZYKA

1. Generowanie grafik i obrazów z AI

Warsztat: Praca z Midjourney i DALL-E – jak tworzyć atrakcyjne wizualizacje dla biznesu

2. Tworzenie i edycja wideo za pomocą AI

Warsztat: Tworzenie wideo z **Runway** i generowanie awatarów z **HeyGen**

3. Muzyka i dźwięki generowane przez AI

Warsztat: Tworzenie muzyki z **SoundRaw, Suno i Udio**

4. AI w tworzeniu prezentacji i memów

Warsztat: Automatyczne generowanie prezentacji w Gamma

Warsztat: Tworzenie memów z **Supermeme**

V. AI W PRODUKCJI MULTIMEDIÓW – MONTAŻ, EDYCJA, TRANSKRYPCJA

1. Automatyczny montaż i transkrypcja wideo – AI jako narzędzie do edycji treści

Warsztat: Automatyczny montaż wideo z **OpusClip**

Warsztat: Transkrypcja i edycja w **Descript, TurboScribe.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

VI. AI W EFEKTYWNOŚCI I ORGANIZACJI PRACY – AUTOMATYZACJA CODZIENNYCH ZADAŃ

1. Jak AI może pomóc w zarządzaniu projektami i organizacji pracy

Warsztat: Zastosowanie AI w codziennej pracy – jak usprawnić obowiązki

Warsztat: Automatyzacja powtarzalnych zadań – jak oszczędzać czas dzięki AI

Warsztat: Automatyczne odpowiadanie na e-maile - **AI jako Twój asystent biurowy**

Warsztat: Mapy myśli i zarządzanie projektami – **MyMap, Miro, ChatGPT, Claude**



TRENER: SZYMON

Szymon to doświadczony trener w zakresie nowych technologii, biznesu i menedżer, łączący praktykę zarządczą, sprzedażową i produktową z kompetencjami szkoleniowymi. Od lat pracuje z firmami, startupami oraz instytucjami, wspierając je w rozwoju sprzedaży, zarządzaniu produktami, budowaniu strategii oraz wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych – w tym narzędzi sztucznej inteligencji.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu cyklem życia produktu – od analizy rynku i potrzeb klientów, przez tworzenie koncepcji i strategii rozwoju, aż po wdrożenie i skalowanie rozwiązań. Brał udział w tworzeniu i komercjalizacji produktów cyfrowych, skutecznie wprowadzając na rynek aplikacje oraz rozwijając projekty w środowisku startupowym i biznesowym. Łączy perspektywę praktyka biznesu, przedsiębiorcy i trenera, dzięki czemu jego szkolenia są osadzone w realiach organizacyjnych i rynkowych.

W swojej karierze pełnił role menedżerskie oraz założycielskie w projektach startupowych, odpowiadając m.in. za:

- zarządzanie cyklem życia produktów (od koncepcji po wdrożenie i skalowanie),
- analizę rynku, konkurencji i potrzeb klientów,
- sprzedaż B2B i B2C,
- reprezentowanie firm podczas wydarzeń branżowych i konferencji.

Współtworzył i rozwijał projekty technologiczne oraz aplikacje cyfrowe, w tym rozwiązania z obszaru edukacji i telemedycyny, które zostały skutecznie wprowadzone na rynek i docenione w konkursach branżowych.

Doświadczenie szkoleniowe i doradcze

Od kilku lat aktywnie prowadzi kursy, szkolenia i konsultacje biznesowe dla:

- firm z sektora MŚP,
startupów i zespołów projektowych,
kadry menedżerskiej i przedsiębiorców,

Współpracował m.in. z izbami gospodarczymi oraz organizacjami wspierającymi rozwój przedsiębiorczości i innowacji. Prowadził szkolenia stacjonarne, online oraz projekty rozwojowe w formule warsztatowej. Pełnił również rolę mentora podczas hackathonów i programów akceleryacyjnych.

Specjalizacja szkoleniowa

Szymon specjalizuje się w szkoleniach z zakresu:

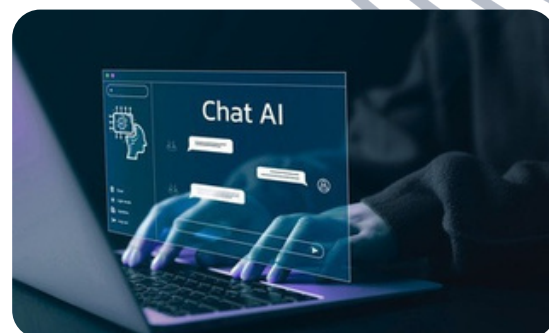
sprzedaży i negocjacji (B2B i B2C),
komunikacji i umiejętności interpersonalnych,
analizy rynku i konkurencji,
business development i product management,
budowania zespołów i współpracy projektowej,
wykorzystania sztucznej inteligencji w sprzedaży, marketingu i obsłudze klienta.



Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

Szymon to 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. Dzięki doświadczeniu w pracy z firmami i zespołami projektowymi, Szymon pokazuje, jak w sposób świadomy i efektywny wykorzystywać sztuczną inteligencję oraz nowoczesne technologie w sprzedaży, marketingu, obsłudze klienta i procesach biznesowych. Jego podejście koncentruje się na przełożeniu wiedzy na decyzje, działania i wyniki biznesowe. Uczestnicy otrzymują konkretne rozwiązania, które mogą zastosować bezpośrednio po szkoleniu.

- ✓ 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: 08.09.2026 r.

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

Czas trwania: 1 dzień - 8:00-16:00

Całkowity koszt szkolenia: 499 zł brutto / za osobę / za 1 dzień / dla zgłoszeń przesłanych do 31 września 2026r.

(koszt szkolenia wynosi poza promocją 699,00 zł)

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 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



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.
- Mają podstawową wiedzę na temat funkcjonowania firm oraz sprzedaży produktów lub usług online (nie jest to jednak obowiązkowe).



CHCESZ BYĆ NA BIEŻĄCO Z NAJNOWSZYMI TECHNOLOGIAMI I WYKORZYSTYWAĆ JE W SWOJEJ PRACY?

OTWÓRZ SIĘ NAPRZYSZŁOŚĆ I POZNAJ MOŻLIWOŚCI, JAKIE DAJE SZTUCZNA INTELIGENCJA!

NAWET JEŚLI NIGDY WCZEŚNIEJ NIE MIAŁEŚ Z NIĄ STYCZNOŚCI.

- TA OFERTA ZOSTAŁA STWORZONA WŁAŚNIE DLA CIEBIE.

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



Referencje

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

POPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. Jagiellońska 34
85-142-00 Sopot 52 020 23 00 00

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 wyrzeciem 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

EMERSON Sopot HOTEL
CORPORATE CENTER w Śró
ul. Powstańców Warszawy 13
85-113 Jelitki Pomorskie
tel. +48 58 747 1000
fax +48 58 747 1001
www.emerson.com.pl

Toyota Marki Władysław Cyyan
Oddział Żerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 580 7000 F 522 580 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 zakładającym na podwołanie, było stworzenie strategii 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 szybką i dokładną 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
Oddział Żerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
tel. 522 580 7000 fax 522 580 7001
www.toyota.com.pl

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,

Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl
Alicja Pahl

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

ING Services (Europe) Ltd
ul. Topol 12, 00-342 Warszawa
T +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5221111

Sąd Rejestrowy dla M.S. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-60-574
Krajowa Izba Administracji Skarbowej

polwell

Twój partner w codziennej pracy

Fale Loko 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,

Wojciech Bukowski
Wojciech Bukowski
Właściciel

polwell PROJEKCIOWO
Wojciech Bukowski
71-078 Szczecin, ul. Na Białej 11
tel. 91 722 75 57, tel. kom. 48 634 75 89 78
NIP 661-106-61-01, www.polwell.pl

qj3 grupa polwell
Krajowa Izba Administracji Skarbowej

kernath vms mls montibelto ZUBRO MOSER



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

