

ChatGPT dla Biznesu

Praktyczne zastosowania sztucznej inteligencji

Data i miejsce szkolenia: 28 sierpnia 2026r., godz. 10:00–14:00, webinarium.

Prowadzący: *Adam Bakalarz* - Strateg marketingowy i założyciel agencji NowoczesnyMarketing.pl. Jako zaufany partner wspiera w rozwoju ambitne firmy z Polski i Europy, a także startupy technologiczne z Doliny Krzemowej, przekuwając złożone wyzwania biznesowe i marketingowe w mierzalny wzrost. Jego 17 bestsellerowych kursów online z dziedziny marketingu, AI i produktywności na platformie StrefaKursów.pl stało się kluczowym źródłem wiedzy dla tysięcy specjalistów i przedsiębiorców. Dogłębna znajomość tematu i praktyczne podejście sprawiły, że jego szkolenia regularnie osiągają najwyższe oceny. Unikalne podejście Adama opiera się na głębokim zrozumieniu biznesu klienta i wejściu w rolę zintegrowanego partnera, a nie tylko zewnętrznego wykonawcy. Tworzy i wdraża kompleksowe rozwiązania - od strategii, przez zaawansowane kampanie reklamowe, aż po automatyzację procesów marketingowych. Z pasją i zaraźliwym entuzjazmem dzieli się swoją wiedzą, pomagając budować marketing, który realnie napędza biznes.

To szkolenie to kompleksowa mapa po świecie praktycznych zastosowań ChatGPT. Razem przejdziemy przez wszystkie kluczowe obszary, w których AI może stać się Twoim niezastąpionym partnerem w codziennej pracy.

Program szkolenia:

1. Fundamenty strategicznego użycia AI:

- 1.1. Zasada działania Dużych Modeli Językowych (LLM);
- 1.2. Zrozumienie mechanizmu predykcji, by wydawać skuteczniejsze polecenia;
- 1.3. Kluczowe zasady komunikacji z AI dla uzyskania precyzyjnych wyników;
- 1.4. Porównanie kluczowych modeli na rynku;
- 1.5. Najważniejsze różnice między modelami: ChatGPT, Google Gemini, Claude - poznasz kluczowe różnice i dowiesz się, które narzędzie wybrać do konkretnego zadania, by nie przepalać czasu i pieniędzy na złą technologię;
- 1.6. Który model wybrać do jakiego zadania?
- 1.7. Bezpieczeństwo danych w pracy z AI;
- 1.8. Ochrona informacji firmowych i danych wrażliwych - nauczysz się chronić informacje firmowe i dane wrażliwe, by spać spokojnie i uniknąć katastrofalnego w skutkach wycieku.

2. Podstawy interakcji i personalizacji - stworzenie dedykowanego Asystenta AI oraz Agentu AI:

- 2.1. Optymalna konfiguracja konta dla maksymalnej precyzji;
- 2.2. Tworzenie Asystenta AI / Agentu AI, który pomaga niemal we wszystkich firmowych zadaniach - od strategii po egzekucję;
- 2.3. Wykorzystanie "Instrukcji Niestandardowych" do zdefiniowania Twojej roli i stylu;
- 2.4. Personalizacja AI, by rozumiało Twój kontekst bez ciągłego powtarzania;
- 2.5. Tworzenie tematycznych baz wiedzy dla asystenta AI;
- 2.6. Praktyczne "karmienie" AI danymi: profile firm, opisy produktów, a nawet testy Gallupa;
- 2.7. Jak sprawić, by AI w danym projekcie korzystało wyłącznie z wgranej wiedzy;
- 2.8. Tryb pisemny vs tryb głosowy - praktyczne wykorzystanie zaawansowanego trybu głosowego;
- 2.9. Dyktowanie pomysłów i otrzymywanie natychmiastowych podsumowań.

3. Główne obszary zastosowań AI w biznesie:

- 3.1. Zarządzanie wiedzą i dokumentacją:
 - 3.1.1. Tworzenie i ulepszanie procedur firmowych;
 - 3.1.2. Błyskawiczna analiza wielostronicowych dokumentów (raporty, umowy, instrukcje);
 - 3.1.3. Przetwarzanie odręcznych notatek i tabel na wersje cyfrowe jednym poleceniem.
- 3.2. Wsparcie w rekrutacji (HR):
 - 3.2.1. Tworzenie skutecznych ogłoszeń o pracę, które przyciągają talenty;
 - 3.2.2. Automatyczna analiza i scoring CV kandydatów według zdefiniowanych kryteriów;
- 3.3. Badania i rozwój (R&D) - tworzenie i analiza nowych produktów, metody natychmiastowej wizualizacji:
 - 3.3.1. Przeprowadzanie wstępnych analiz rynkowych i generowanie pomysłów na innowacje;
 - 3.3.2. Monitoring konkurencji: analiza ich stron, cenników i strategii komunikacji;
 - 3.3.3. Zautomatyzowany prospecting - stwórz agenta, który będzie przeszukiwał internet w poszukiwaniu potrzebnych informacji;
 - 3.3.4. Tworzenie zaawansowanych strategii biznesowych;
 - 3.3.5. Wsparcie w planowaniu strategicznym i analizie SWOT;

3.3.6. Generowanie pomysłów biznesowych i ich ewaluacja (burza mózgów -> ocena inwestora VC -> karta pomysłu).

3.4. Działania operacyjne i prawne:

3.4.1. Generowanie i weryfikacja szablonów umów oraz pism urzędowych;

3.4.2. Automatyzacja odpowiedzi na maile i reklamacje;

3.4.3. Tłumaczenie maili i dokumentów;

3.4.4. Gruntowny research dowolnego tematu - 30 stron profesjonalnego raportu w 10 minut.

4. AI w raportowaniu, analizie i planowaniu strategicznym:

4.1. Analiza danych ilościowych i jakościowych;

4.2. Praca z plikami Excel bezpośrednio w oknie czatu;

4.3. Zadawanie pytań w języku naturalnym ("Pokaż mi 5 głównych kategorii kosztów");

4.4. Błyskawiczne generowanie interaktywnych wykresów i wizualizacji danych;

4.5. Analiza transkrypcji rozmów handlowych i spotkań zespołu;

4.6. Ocena jakościowa komunikacji, śledzenie użycia słów-kluczy, identyfikacja obszarów do poprawy;

4.7. Praca z ogromnymi plikami - "rozmowa" z 380-stronicowym plikiem .pdf i perfekcyjne wyciąganie potrzebnych informacji bez ryzyka halucynacji;

4.8. Automatyczne generowanie testów i map myśli z wgranych materiałów;

4.9. Generowanie profesjonalnych podcastów i podsumowań wideo na podstawie dowolnych materiałów;

4.10. Praca z raportami - odpytywanie modelu, wyciąganie esencji z raportów, generowanie insightów;

4.11. Repurposing treści - jak informacje z raportów mogą przydać się w dalszym planowaniu strategicznym.

5. AI w marketingu i sprzedaży - sekretna broń najlepszych zespołów:

5.1. Tworzenie treści marketingowych i sprzedażowych:

5.1.1. Posty na media społecznościowe, artykuły blogowe, opisy produktów;

5.1.2. Generowanie angażujących nagłówków i treści reklamowych które sprzedają;

5.1.3. Generowanie grafik, wizualizacji produktów i materiałów na stronę WWW;

5.1.4. Zaawansowana edycja grafik (np. dodanie obiektu w konkretnym miejscu na zdjęciu);

5.1.5. Tworzenie krótkich wideo na potrzeby reklam (pokaz możliwości Gemini VEO).

5.2. Zaawansowana praca z klientem - od analizy do interaktywnego dialogu:

5.2.1. Tworzenie głębokich profili klienta w oparciu o realne dane (metodyka Jobs-To-Be-Done);

5.2.2. Budowanie interaktywnych modeli person (Asystentów GPT), które symulują Twojego klienta;

5.2.3. Prowadzenie rozmów z wirtualnym klientem w celu testowania ofert i komunikacji;

5.2.4. Prowadzenie interaktywnych dialogów z klientem/szefem/kontrahentem w kontrolowanym środowisku.

6. Praktyczne warsztaty - narzędzia i techniki, o których nie wie 90% użytkowników:

6.1. Fine-Prompting i "Trenowanie" Modeli;

6.2. Jak iteracyjnie poprawiać prompty, by uzyskać idealne rezultaty;

6.3. Tworzenie i dostosowywanie własnych Asystentów GPT do powtarzalnych zadań;

6.4. Praca z agentami GPT, którzy mogą przejrzeć kalendarz, maile czy pliki na dysku;

6.5. Prezentacja narzędzi dających przewagę konkurencyjną. Przegląd kilku narzędzi, bez których nie wyobrazisz już sobie dalszej pracy.

Materiały szkoleniowe dla uczestników.

Każdy uczestnik otrzyma komplet praktycznych materiałów szkoleniowych, które obejmują m.in.:

- szczegółowe prompty gotowe do użycia w biznesie i marketingu,
- instrukcje i schematy tworzenia skutecznych komunikatów dla ChatGPT,
- checklisty, wzory analiz i strategii,
- przykłady zastosowań w realnych sytuacjach (analiza konkurencji, kampanie reklamowe, onboarding, tworzenie ofert itp.),
- szablony do pracy własnej i wdrażania w firmie (np. briefy, formularze, schematy promptowania).

Cena szkolenia: 390 zł + 23% VAT. Cena obejmuje: dostęp do platformy e-lerningowej w czasie rzeczywistym, autorskie materiały szkoleniowe, certyfikat uczestnictwa w szkoleniu dla każdego uczestnika.

(Faktury „zw” dla sektora finansów publicznych po przesłaniu oświadczenia o zwolnieniu z VAT)

Zgłoszenia można dokonać poprzez stronę internetową [≡](https://www.totalexpert.pl) ewentualnie wysyłając kartę zgłoszenia na adres: biuro@totalexpert.pl

KARTA ZGŁOSZENIA

Prosimy o odesłanie mailem na adres: biuro@totalexpert.pl

PRZEDMIOT ZGŁOSZENIA				
Nazwa szkolenia/kursu:	<i>ChatGPT dla Biznesu. Praktyczne zastosowania sztucznej inteligencji</i>			
Termin szkolenia:	28.08.2026r.	Miasto szkolenia:	webinarium	Cena:
DANE UCZESTNIKA SZKOLENIA				
Imię i nazwisko uczestników, stanowisko	Kontakt do uczestnika			
	Telefon		Adres email	
1.				
2.				
3.				
4.				
DANE FIRMY DO FAKTURY (NABYWCA)				
Nazwa:				
Adres (ulica i miasto):				
NIP:		UWAGI (ODBIORCA):		
OSOBA ZGŁASZAJĄCA				
Imię i nazwisko;		Pełniona funkcja:		
E-mail:		Telefon kontaktowy:		

Warunki uczestnictwa:

Wypełniona karta zgłoszenia jest warunkiem uczestnictwa w szkoleniu i podstawą do wystawienia faktury VAT za szkolenie bez podpisu odbiorcy. Faktury wysyłamy pocztą email lub na życzenie pocztą tradycyjną, płatność do 14 dni po szkoleniu.

Oświadczenie dla finansujących szkolenie ze środków publicznych:

Niniejszym oświadczamy, że nabyta w/w usługa szkoleniowa w zakresie kształcenia zawodowego jest finansowana:

- ☐ w całości ze środków publicznych (art. 43 ust. 1 pkt 29c ustawy z dn. 11.03.2004r. o podatku od towarów i usług Dz. U. 2011 nr 177, poz. 1054 z późn. zm.)
- ☐ w co najmniej 70% ze środków publicznych (§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozp. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - Dz. U. 2013, poz. 1722)

Warunki rezygnacji:

Rezygnacja musi nastąpić w formie pisemnej najpóźniej na 2 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Rezygnacja w terminie późniejszym lub nie zgłoszenie się na szkolenie/kurs nie zwalnia od dokonania opłaty w pełnej wysokości.

Zgody:

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Total Expert Jan Howaniec ul. Wysoka 5, 41-209 Sosnowiec w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej na podstawie Ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. (RODO). Wiem, że mam pełne prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo wniesienia sprzeciwu, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem;

- ☐ wyrażam zgodę

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowych od Total Expert Jan Howaniec ul. Wysoka 5, 41-209 Sosnowiec na podany adres e-mail-na podstawie Ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. (RODO). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.

- ☐ wyrażam zgodę

Informujemy, że administratorem danych osobowych, w rozumieniu przepisów Ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. (RODO) jest Total Expert Jan Howaniec ul. Wysoka 5, 41-209 Sosnowiec. Pani/Pana dane nie będą przetwarzane w sposób zautomatyzowany w tym również w formie profilowania.

Prześlanie karty zgłoszenia stanowi potwierdzenie przyjęcia oferty oraz potwierdzenie zapoznania się z regulaminem świadczenia usług szkoleniowych.

Pieczętka firmowa

Miejscowość, data

Podpis osoby upoważnionej