

AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W BIZNESIE. Szkolenie z praktycznego zastosowania dla firm i managerów

O SZKOLENIU:

Szkolenie AI (Sztuczna Inteligencja) w biznesie to praktyczne szkolenie pokazujące, jak wykorzystywać sztuczną inteligencję w codziennej pracy i różnych obszarach działalności firmy. Program łączy podstawy sztucznej inteligencji z praktycznymi przykładami jej zastosowania w biznesie oraz możliwościami wykorzystania narzędzi AI do zwiększania efektywności i usprawniania procesów.

Uczestnicy szkolenia poznają możliwości zastosowania AI w pracy managera, marketingu, sprzedaży, obsłudze klienta oraz pracy z danymi biznesowymi. Szkolenie ma formę warsztatową i obejmuje praktyczne przykłady, studia przypadków oraz ćwiczenia pozwalające wykorzystać zdobytą wiedzę w codziennej pracy.

Szkolenie z AI w biznesie obejmuje również przegląd dostępnych platform AI, zasady tworzenia skutecznych promptów oraz praktyczne zastosowanie ChatGPT i innych narzędzi sztucznej inteligencji. To jest krótsze niż obecna treść, a jednocześnie mocniej sygnalizuje nasze główne frazy.

Korzyści ze szkolenia AI w biznesie

Zdobycie konkurencyjnej przewagi dzięki zrozumieniu i wykorzystaniu AI w strategii biznesowej.

Poprawa efektywności operacyjnej poprzez automatyzację i optymalizację procesów biznesowych.

Zwiększenie skuteczności działań marketingowych i sprzedażowych dzięki personalizacji i zaawansowanej analizie danych.

Rozwój umiejętności niezbędnych do kierowania projektami związanymi z AI.

CELE SZKOLENIA:

Głównym celem szkolenia AI w biznesie jest wyposażenie uczestników w wiedzę i praktyczne umiejętności dotyczące możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji w różnych aspektach działalności firmy.

W szczególności, szkolenie ma na celu:

Zrozumienie AI: Zapewnienie uczestnikom solidnych podstaw teoretycznych dotyczących AI, w tym zrozumienia różnych typów inteligencji sztucznej, algorytmów i technik uczenia maszynowego.

Praktyczne zastosowania AI w biznesie: Pokazanie, jak AI może być stosowana do optymalizacji procesów biznesowych, zwiększania efektywności operacyjnej, poprawy doświadczeń klientów i wzmocnienia strategii marketingowych.

Implementacja Sztucznej Inteligencji w biznesie: Nauczenie, jak planować i wdrażać projekty AI, w tym wybór odpowiednich narzędzi i platform, integracja z istniejącymi systemami oraz zarządzanie danymi i prywatnością.

Innowacyjność i konkurencyjność: Inspirowanie uczestników do myślenia innowacyjnego i wykorzystania AI jako narzędzia do zyskania przewagi konkurencyjnej na rynku.

Etyka i odpowiedzialność: Podkreślenie znaczenia etycznych aspektów stosowania AI oraz promowanie odpowiedzialnego wykorzystania technologii w biznesie.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Przez połączenie wiedzy teoretycznej z intensywnymi ćwiczeniami praktycznymi, szkolenie "AI (Sztuczna Inteligencja) w biznesie" ma na celu nie tylko edukację, ale także inspirację uczestników do eksploracji i wykorzystania potencjału AI, aby wprowadzić swoje firmy na nowe poziomy efektywności, innowacyjności i sukcesu na rynku.

Dla kogo jest szkolenie AI w biznesie?

Szkolenie AI w biznesie skierowane jest do menedżerów wszystkich szczebli, przedsiębiorców, specjalistów ds. marketingu i sprzedaży oraz wszystkich osób zainteresowanych praktycznym wykorzystaniem sztucznej inteligencji w celu usprawnienia pracy i rozwoju firmy.

DWIE WYGODNE FORMY ODBYCIA SZKOLENIA "AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W BIZNESIE":

Wybierz najwygodniejszą dla Siebie formę uczestnictwa w szkoleniu:

1. Szkolenie zamknięte "AI (Sztuczna Inteligencja) w biznesie"

Polecane dla grupy (4/5 - 12 osób). Termin i miejsce kursu są ustalane indywidualnie z klientem. Dużą korzyścią tego rozwiązanie jest to, że szkolenie jest prowadzone w oparciu o dedykowany program szkolenia powstały w wyniku analizy potrzeb szkoleniowych uczestników biorących udział w szkoleniu z AI. Szkolenie zamknięte może być przeprowadzone w formie stacjonarnej lub online. Aby poznać szczegóły skontaktuj się z nami - tel. 784 010 775 / e-mail: firma@bonavigator.pl.

2. Szkolenie indywidualne (1na1) "AI (Sztuczna Inteligencja) w biznesie"

Możesz również skorzystać z indywidualnego szkolenia AI. Termin prowadzenia szkolenia jest ustalany indywidualnie pomiędzy trenerem a Tobą. Kurs odbywa się online. Zajęcia poprzedza rozmowa z trenerem o twoich potrzebach szkoleniowych. Aby poznać szczegóły skontaktuj się z nami - tel. 784 010 775 / e-mail: bok@bonavigator.pl.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. AI w biznesie - podstawowe pojęcia

Definicja i historia sztucznej inteligencji

Rodzaje AI: od sztucznej inteligencji wąskiej do ogólnej

Przykłady zastosowań AI w różnych sektorach

Etyczne i społeczne aspekty sztucznej inteligencji

2. Narzędzia AI w pracy menedżera

Automatyzacja procesów biznesowych

Systemy wspomagania decyzji

Analiza i wizualizacja danych

Personalizacja interakcji z klientami

3. Przegląd dostępnych platform sztucznej inteligencji

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Platformy AI dostępne na rynku

Porównanie funkcjonalności i zastosowań

Kryteria wyboru platformy dla potrzeb biznesowych

4. Prompt – podstawa komunikacji z AI

Zasady tworzenia efektywnych promptów dla AI

Przykłady promptów i ich zastosowań w biznesie

Optymalizacja promptów dla lepszych wyników

Narzędzia wspomagające tworzenie promptów

5. ChatGPT w biznesie i pracy zawodowej

Zastosowanie Chat GPT w automatyzacji obsługi klienta

Chat GPT jako narzędzie wspierające prace zespołów projektowych

Generowanie treści marketingowych i raportów biznesowych

Zastosowania Chat GPT w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej

Bezpieczeństwo i prywatność w kontekście wykorzystania Chat GPT

6. AI - praca z danymi biznesowymi

Metody zbierania i przetwarzania danych biznesowych

Zastosowanie Sztucznej Inteligencji w analizie danych

Przykłady wykorzystania AI do generowania insightów biznesowych

7. AI w dziale marketingu

Generowanie i personalizacja treści marketingowych z wykorzystaniem AI

Optymalizacja kampanii reklamowych dzięki analizie danych

AI w analizie i monitorowaniu mediów społecznościowych

Przyszłość marketingu z AI: trendy i prognozy

8. Sztuczna inteligencja w sprzedaży i obsłudze klienta

Automatyzacja procesów sprzedaży z wykorzystaniem inteligentnych systemów

Personalizacja doświadczeń klienta za pomocą AI

Wykorzystanie chatbotów i wirtualnych asystentów w obsłudze klienta

Analiza danych klienta dla lepszego zrozumienia potrzeb i zachowań

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



9. Inteligentne boty - zastosowanie w biznesie

Przegląd rodzajów botów i ich możliwości

Integracja botów z systemami biznesowymi i platformami komunikacyjnymi

Przyszłość botów w biznesie: rozwój technologii i nowe możliwości

Szkolenie AI (SZTUCZNA INTELIGENCJA) W BIZNESIE poprowadzi:

TRENER:

Mauricio Vargas Tapias

Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 25-letnim doświadczeniem. Znamca problematyki zarządzania strategicznego, operacyjnego firmami na rynku B2B, negocjacji (handlowych i zakupowych). Od 2022 roku zajmuje się problematyką zastosowań AI (Sztucznej Inteligencji) w procesach biznesowych.

W 2000 roku Dyrektor Handlowy w Kente Polska. Do jego zadań należało m.in.: współtworzenie strategii handlowej i marketingowej, zarządzanie i szkolenie sił sprzedaży, zarządzanie portfelem klientów kluczowych, negocjacje i współpraca z sieciami handlowymi.

W latach 2003 - 2006 Dyrektor Sprzedaży w PPG Industries Poland, gdzie odpowiadał za współtworzenie polityki i strategii handlowej firmy, zarządzanie zespołem handlowym (ASM i KAM), współpracę z dystrybutorami produktów PPG, zarządzanie relacjami z importerami i producentami z branży samochodowej w Polsce (Ford, Toyota, Fiat, Citroen, GM-Opel), prowadzenia negocjacji w sieciach ASO, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań handlowych, technologicznych i produktowych na rynku krajowym.

Od połowy 2006 do 2010 roku Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Grupo de Empresas Temper odpowiadał za uruchomienie firmy w Polsce i kompleksowe zarządzanie jej działalnością, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania wizerunku firmy, wprowadzenia nowych produktów na rynek, negocjacje z klientami kluczowymi grupami zakupowymi, zarządzanie kosztami.

W latach 2012 - 2015 Dyrektor Europejskiego Konsorcjum Krajowych Grup Dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej o nazwie Global Electric Wholesaler Association – GEWA z siedzibą w Barcelonie (Hiszpania) i działające w wielu krajach naszego kontynentu. Jest odpowiedzialny za budowę i wdrożenie kompleksowej strategii Konsorcjum jak również za negocjacje umów globalnych z kluczowymi dostawcami tej branży.

Następnie związany z firmami LUG LIGHT FACTORY (Senior Business Development Manager - EU Distribution & Wholesale), NEONICA POLSKA Sp. z o.o. (Commercial Director), Ledholo (CSO).

Od roku 2010 doradca i konsultant firm z rynku B2B. Specjalizuje się w strategiach handlowych i marketingowych, doradztwie i wsparciu negocjacyjnym, rozwoju kompetencji sił sprzedaży. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Absolwent Politechniki Łódzkiej (Wydział Organizacji Zarządzania), Politechniki Warszawskiej - Executive MBA. Ukończył studia doktoranckie w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemysle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim i hiszpańskim.