



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji



Marketing 360 w oparciu o AI

Numer usługi 2025/04/30/50129/2719105

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 15.05.2025 do 16.05.2025

3 210,00 PLN brutto

3 210,00 PLN netto

214,00 PLN brutto/h

214,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia obejmuje przedstawicieli handlowi, menedżerowie sprzedaży i marketingu oraz specjaliści ds. e-commerce, którzy chcą optymalizować działania sprzedażowe i kampanie marketingowe za pomocą narzędzi AI. Szkolenie jest także skierowane do właścicieli firm, kadry zarządzającej oraz startupów technologicznych pragnących wykorzystać sztuczną inteligencję do skalowania biznesu i lepszego zrozumienia potrzeb klientów
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji do optymalizacji procesów sprzedażowych i marketingowych. Szkolenie ma na celu wyposażenie

uczestników w kompetencje umożliwiające lepsze zarządzanie ścieżkami zakupowymi klientów, przewidywanie ich potrzeb oraz skuteczniejsze skalowanie biznesu przy użyciu nowoczesnych technologii AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawowe definicje sztucznej inteligencji oraz potrafi wyjaśnić, jak AI jest stosowane w marketingu i sprzedaży.	Uczestnik potrafi wytłumaczyć, czym jest AI oraz wymienić przynajmniej trzy przykłady zastosowań AI w sprzedaży i marketingu.	Test teoretyczny
	Potrafi zidentyfikować aktualne trendy w wykorzystaniu AI w biznesie oraz przewidzieć, jak mogą się one rozwijać w przyszłości.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie podstawy automatyzacji procesów marketingowych i sprzedażowych, zna narzędzia i technologie wspomagające te działania.	Uczestnik wypełnia zadanie polegające na identyfikacji narzędzi automatyzacji marketingu i sprzedaży oraz wyjaśnia ich działanie.	Test teoretyczny
	Potrafi stworzyć skuteczny lejek marketingowy z wykorzystaniem narzędzi AI.	Test teoretyczny
Uczestnik zna podstawowe techniki budowy modelu predykcyjnego i stosuje z narzędzi AI do przewidywania zachowań klientów	Uczestnik prezentuje przykłady danych, które mogą wspierać optymalizację procesów sprzedaży i marketingu.	Test teoretyczny
	Uczestnik samodzielnie przygotowuje prosty model predykcyjny na podstawie dostępnych danych, który przewiduje określone zachowania klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie koncepcję ścieżki klienta (customer journey) i potrafi zastosować narzędzia AI do jej optymalizacji.	Uczestnik analizuje przypadek ścieżki klienta i przedstawia rozwiązania optymalizacyjne przy wsparciu narzędzi AI.	Test teoretyczny
	Potrafi zaprezentować, w jaki sposób AI wpływa na personalizację komunikacji z klientami i segmentację grup docelowych, proponując konkretną strategię działań.	Test teoretyczny
	Uczestnik zna techniki planowania i optymalizacji kampanii przy wsparciu sztucznej inteligencji.	Test teoretyczny
	Na podstawie zadania optymalizacyjnego uczestnik potrafi przeanalizować skuteczność kampanii i zaproponować ulepszenia.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi tworzyć i zarządzać automatycznymi kampaniami marketingowymi z wykorzystaniem narzędzi AI.		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI, takie jak chatboty i voice assistants, do automatyzacji obsługi klienta.	Uczestnik opracowuje scenariusz automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem chatbota lub voice assistant.	Test teoretyczny
	Potrafi wyjaśnić, w jaki sposób AI wspiera budowanie długoterminowych relacji z klientami, wskazując na konkretne narzędzia i techniki.	Test teoretyczny
Uczestnik integruje system CRM z narzędziami AI w celu usprawnienia zarządzania klientami i leadami	Wykorzystuję techniki automatyzacji procesów follow-up i utrzymania klientów przy wsparciu AI	Test teoretyczny
	Uczestnik może przeprowadzić integrację systemu CRM z narzędziem AI, wykorzystując do tego dane klientów i leadów	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje zaawansowane techniki, takie jak predictive analytics i machine learning, i potrafi je zastosować w prognozowaniu sprzedaży	Uczestnik tworzy przykład prognozy sprzedaży, wykorzystując narzędzia predictive analytics	Test teoretyczny
	Potrafi zastosować AI do optymalizacji cen i automatycznego tworzenia ofert sprzedażowych, prezentując wyniki w formie konkretnej strategii cenowej lub ofertowej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wszystkie efekty uczenia się będą wpisane do certyfikatu potwierdzającego uzyskanie kompetencji.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

W certyfikacie będzie wpisane, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Szkolenie prowadzi jedna osoba, a walidację przeprowadza inna osoba, co zapewnia rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Te informacje również zostaną dodane do certyfikatu.

Program

1. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji w marketingu

- Definicje i podstawy AI
- Zastosowanie AI w procesach sprzedażowych i marketingowych
- Aktualne trendy i przyszłość AI w biznesie

2. Podstawy automatyzacji marketingu

- Automatyzacja procesów: narzędzia i technologie
- Tworzenie skutecznych lejek marketingowych przy wsparciu AI

3. Zarządzanie danymi w marketingu z wykorzystaniem AI

- Rola danych w optymalizacji procesów sprzedażowych
- Budowa modelu predykcyjnego: jak przewidywać zachowania klientów

4. Praktyczne wdrożenie narzędzi AI w kampaniach marketingowych

- Tworzenie automatycznych kampanii marketingowych
- AI w planowaniu i optymalizacji kampanii

5. Zastosowanie AI w obsłudze klienta

- AI w automatyzacji obsługi klienta (chatboty, voice assistants)
- Wzmacnianie relacji z klientami za pomocą AI

6. Integracja narzędzi AI z systemami CRM

- Integracja systemów CRM z narzędziami AI
- Usprawnienie zarządzania klientami i leadami
- Automatyzacja procesów follow-up i utrzymania klientów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 210,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 210,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

214,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

214,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Malinowski

Mariusz Malinowski to wybitny specjalista z bogatym doświadczeniem w dziedzinie IT i zarządzania projektami, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu zaawansowanych strategii biznesowych.

W ciągu kilku lat, Malinowski nawiązał długoterminowe umowy o współpracy z kilkunastoma sieciami franczyzowymi w Polsce, obejmującymi łącznie obsługę 800 przedsiębiorstw. Jego umiejętności są potwierdzone przez certyfikaty Project Management Associate (IPMA) oraz ILM-5 od The Institute of Leadership and Management. Dodatkowo, od 2015 roku zasiada w Komitecie Monitorującym Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój przy Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii.

W swojej pracy Malinowski wykorzystuje metody zarządzania zmianą, zarządzania projektami. Pracuje nad rozwijaniem marki oraz zwiększaniem ruchu w witrynach internetowych i social media. Dzięki niemu udało się zrealizować kilka projektów z zakresu ekologii, społeczności lokalnej oraz zasobów ludzkich.

W ramach szkolenia, Malinowski skupia się na praktycznym wykorzystaniu technologii AI, takich jak ChatGPT i DALL-E 3, do optymalizacji procesów sprzedażowych i komunikacji w organizacji.

Mariusz Malinowski to osoba o wieloletnim doświadczeniu i ugruntowanej pozycji na rynku, który jest w stanie oferować szkolenia na najwyższym poziomie, dostosowane do najnowszych trendów i technologii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Informacje dodatkowe

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą i zapisywane na czacie w platformie szkoleniowej.

Adres

ul. Celownicza 27
15-394 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Natallia Paulenka

E-mail paulenka@bosfundacja.pl

Telefon (+48) 536 210 297