



Growth Advisors
Jacek Piątkowski

★★★★★ 4,6 / 5

340 ocen

AI w marketingu i sprzedaży

Numer usługi 2025/08/01/41113/2918214

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 31.10.2025 do 31.10.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Identyfikatory projektów

Kierunek - Rozwój, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- **Pracownicy i menedżerowie działów marketingu i sprzedaży** szukający praktycznego wykorzystania AI
- **Specjaliści ds. marketingu, sprzedaży** i tworzenia treści (tekst, grafika, wideo, audio)
- **Właściciele małych i średnich firm** chcący zwiększyć efektywność i konkurencyjność
- **Osoby zainteresowane prostą obsługą narzędzi** typu ChatGPT, Midjourney, AI CRM, Gemini
- **Uczestnicy pragnący lepiej poznać klientów**, personalizować komunikację i optymalizować kampanie
- **Dla tych, którzy chcą wdrożyć AI** szybko i efektywnie, uzyskując realne korzyści biznesowe

Usługa adresowana również do uczestników Projektów:

- Kierunek – Rozwój
- Nowy start w Małopolsce z EURESEM
- FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH
- Małopolski Pociąg do kariery
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- FELB.06.08-IZ.00-0083/24
- Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji	29-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest praktyczne wprowadzenie uczestników w świat sztucznej inteligencji (AI) oraz pokazanie, jak wykorzystywać jej możliwości do automatyzacji i optymalizacji pracy działów marketingu i sprzedaży bez konieczności posiadania umiejętności programistycznych. Szkolenie ma na celu zwiększenie efektywności działań, personalizację komunikacji z klientem oraz wzmocnienie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia podstawowe pojęcia związane ze sztuczną inteligencją i jej zastosowaniem w marketingu i sprzedaży.	Uczestnik podaje poprawną definicję sztucznej inteligencji.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozróżnia pojęcia takie jak algorytm, uczenie maszynowe, model AI.	Test teoretyczny
	Uczestnik wymienia co najmniej trzy zastosowania AI w marketingu i sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik samodzielnie tworzy i optymalizuje prompt (polecenia) do narzędzi AI w celu generowania treści marketingowych.	Uczestnik wyjaśnia, czym jest prompt i jakie są jego podstawowe zasady.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje błędy i pułapki w nieprawidłowo sformułowanych promptach.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do analizy danych klientów i optymalizacji kampanii marketingowych.	Uczestnik wskazuje, które dane są kluczowe dla analizy klienta w AI.	Test teoretyczny
	Uczestnik określa korzyści płynące z automatyzacji raportowania i optymalizacji kampanii.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i wdraża podstawowe automatyzacje zadań marketingowych i sprzedażowych za pomocą narzędzi NoCode i AI.	Uczestnik wymienia przykłady narzędzi NoCode stosowanych w automatyzacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje podstawowy schemat automatyzacji zadania marketingowego.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje korzyści płynące z automatyzacji procesów sprzedażowych.	Test teoretyczny
	KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik rozumie zasady bezpiecznego i etycznego korzystania z narzędzi AI oraz potrafi wskazać podstawowe zagrożenia i sposoby ich minimalizacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik wymienia co najmniej trzy zagrożenia związane z używaniem AI.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje metody ochrony danych i prywatności w narzędziach AI.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Praktyczne szkolenie wprowadzi Cię w świat sztucznej inteligencji (AI) i pokaże, jak realnie wykorzystać jej możliwości w codziennej pracy działów marketingu i sprzedaży. Nie musisz być programistą – wystarczy otwartość na nowoczesne narzędzia, które już teraz rewolucjonizują sposób, w jaki komunikujemy się z klientem, analizujemy dane i podejmujemy decyzje biznesowe.

Kluczowe zagadnienia:

Rozpoczęcie szkolenia

- Poznajmy się
- Analiza potrzeb uczestników

Czym mi jest to potrzebne?

- Jak zwiększyć produktywność w pracy marketera lub sprzedawcy?
- Jak AI zwiększa produktywność?
- Szanse i zagrożenia związane z wykorzystaniem AI w marketingu i sprzedaży
- Wpływ AI na procesy pracy i codzienne życie

Wprowadzenie do Sztucznej Inteligencji

- Czym jest Sztuczna Inteligencja?
- Definicja Sztucznej Inteligencji
- Kluczowe terminy: algorytmy, modele, uczenie maszynowe
- Krótkie spojrzenie na historię AI i jej rozwój
- Uczenie maszynowe (Machine Learning)
- Uczenie głębokie (Deep Learning)
- Generatywna Sztuczna Inteligencja i jej potencjał w marketingu i sprzedaży

Zasady funkcjonowania modeli AI

- Dane jako paliwo dla Sztucznej Inteligencji
- Bezpieczeństwo danych w Sztucznej Inteligencji
- Proces treningu i uczenia się modeli
- Decyzje podejmowane przez AI – czy to magia?

Sztuczna Inteligencja w marketingu i sprzedaży

- Zasady komunikacji ze Sztuczną Inteligencją
- Prompt design
- Struktury komend
- Język naturalny w komunikacji z AI
- Halucynacje AI i jak sobie z nimi radzić?
- Podstawy Prompt Design
- Wykorzystanie AI w marketingu i sprzedaży
- Wyszukiwanie informacji
- Raporty oraz analizy danych marketingowych i sprzedażowych
- Tworzenie treści tekstowych, graficznych oraz wideo (posty na social media, reklamy, e-mail marketing, treści sprzedażowe)
- Tworzenie treści audio
- Tworzenie transkrypcji i tłumaczeń

Przegląd ciekawych rozwiązań opartych o AI do wykorzystania w marketingu, sprzedaży

- ChatGPT, Claude, Perplexity, Gemini, Bielik
- Narzędzia generujące obrazy (Dall-E, Midjourney)
- Budowanie asystentów i awatarów AI
- Sztuczna Inteligencja w Twoich narzędziach (Canva, Gmail)
- W czym jeszcze może pomóc AI?

Wprowadzenie do automatyzacji

- Jak można automatyzować swoją pracę w marketingu i sprzedaży
- Wykorzystanie AI do automatyzacji zadań marketingowych i sprzedażowych
- Przegląd narzędzi NoCode
- Przykłady wykorzystania NoCode do automatyzacji zadań marketingowych i sprzedażowych

Bezpieczeństwo Sztucznej Inteligencji

- Na co zwrócić uwagę korzystając z narzędzi AI?
- Podstawy prywatności i bezpieczeństwa w narzędziach AI
- Filtrowanie treści
- Omówienie ataków na modele językowe
- Metody omijania filtrów w modelach językowych

Co możesz osiągnąć dzięki AI w marketingu i sprzedaży?

- **Oszczędność czasu i automatyzacja rutynowych zadań**
- Dzięki AI możesz szybko tworzyć treści, planować kampanie, generować raporty czy analizować wyniki – w czasie, który do tej pory zajmowały godziny pracy.
- **Lepsze poznanie klienta**
- Algorytmy AI analizują dane o klientach w czasie rzeczywistym, przewidują ich potrzeby i podpowiadają najlepszy moment na kontakt czy sprzedaż.
- **Personalizacja komunikacji na masową skalę**
- Dzięki AI możesz tworzyć treści dopasowane do konkretnych segmentów klientów, zachowań czy zainteresowań – bez konieczności robienia tego ręcznie.
- **Skuteczniejsze kampanie marketingowe**
- AI wspiera optymalizację kampanii reklamowych – od lepszego targetowania po dobór treści, które naprawdę działają.
- **Zwiększenie efektywności sprzedaży**
- Narzędzia oparte na AI pomagają w lead scoringu, prognozowaniu wyników sprzedażowych i podpowiadają najbardziej obiecujące szanse sprzedażowe.

Korzyści:

- Uczestnik zrozumie, czym jest AI i jak działa w praktyce (bez żargonu technicznego).
- Uczestnik pozna konkretne narzędzia AI dla marketingu i sprzedaży (np. ChatGPT, Midjourney, narzędzia do automatyzacji CRM, AI w reklamach).
- Uczestnik nauczy się, jak wdrażać AI w swojej pracy – od prostych promptów po automatyzację procesów.
- Uczestnik otrzyma gotowe przykłady i szablony do zastosowania od razu po szkoleniu.
- Uczestnik zyska przewagę konkurencyjną – bo umiejętność pracy z AI to nie przyszłość, tylko teraźniejszość.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Rozpoczęcie szkolenia	Kamil Porembiński	31-10-2025	08:00	08:10	00:10
2 z 13 Czym mi jest to potrzebne?	Kamil Porembiński	31-10-2025	08:10	08:25	00:15
3 z 13 Wprowadzenie do Sztucznej Inteligencji	Kamil Porembiński	31-10-2025	08:25	09:05	00:40
4 z 13 Przerwa	Kamil Porembiński	31-10-2025	09:05	09:20	00:15
5 z 13 Zasady funkcjonowania modeli AI	Kamil Porembiński	31-10-2025	09:20	10:00	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Sztuczna Inteligencja w marketingu i sprzedaży	Kamil Porembiński	31-10-2025	10:00	11:20	01:20
7 z 13 Przerwa obiadowa	Kamil Porembiński	31-10-2025	11:20	11:50	00:30
8 z 13 Przegląd ciekawych rozwiązań opartych o AI do wykorzystania w marketingu, sprzedaży	Kamil Porembiński	31-10-2025	11:50	13:20	01:30
9 z 13 Wprowadzenie do automatyzacji	Kamil Porembiński	31-10-2025	13:20	14:00	00:40
10 z 13 Przerwa	Kamil Porembiński	31-10-2025	14:00	14:15	00:15
11 z 13 Bezpieczeństwo Sztucznej Inteligencji	Kamil Porembiński	31-10-2025	14:15	15:00	00:45
12 z 13 Sesja dodatkowych pytań i podsumowanie	Kamil Porembiński	31-10-2025	15:00	15:20	00:20
13 z 13 Walidacja	-	31-10-2025	15:20	15:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Porembiński

Doświadczony trener i ekspert w dziedzinie sztucznej inteligencji (AI), który z pasją dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem, pomagając firmom i startupom wykorzystać potencjał AI w biznesie. Jest architektem systemowym, administratorem systemów Linux oraz założycielem firmy hostingowej. Od ponad 17 lat wspiera freelancerów i duże firmy, specjalizując się w szkoleniach i wdrożeniach systemów AI, cyberbezpieczeństwie, migracji do chmury oraz optymalizacji kosztów infrastruktury serwerowej.

Koncentruje się na praktycznym zastosowaniu AI w różnych obszarach biznesowych. Prowadzi szkolenia z zakresu: wykorzystania AI w biznesie, marketingu, bezpieczeństwa korzystania z narzędzi AI, produktywności z wykorzystaniem AI oraz wykorzystania AI w e-commerce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie jest realizowane w ramach godzin dydaktycznych 45 min.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe - prezentację od trenera prowadzącego
- dyplom oraz zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT dla uczestników z dofinansowaniem 70% lub więcej (*Podstawa zwolnienia z VAT: Zwolnienie z VAT art.43 ust.1 pkt29 lit.a i c. Ust. o podatku od towarów i usług*).

Dla uczestników z dofinansowaniem poniżej 70% lub bez dofinansowania do faktury będzie doliczony VAT 23%.

1. Oferujemy kompleksowe wsparcie w **pozyskaniu dofinansowania** na wszystkie oferowane usługi.
2. Realizujemy szkolenia również w **formie zamkniętej, dla konkretnych organizacji**, oddziałów firm, z możliwością **dopasowania usługi do konkretnych potrzeb** organizacji.
3. Przed zgłoszeniem na usługę **prosimy o kontakt** w celu potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie MS Teams. Uczestnik otrzyma link oraz niezbędne login i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego.

Minimalne wymagania sprzętowe:

- Głośniki i mikrofon – wbudowane lub zewnętrzne, Kamera internetowa – wbudowana lub zewnętrzna,
- Komputer, co najmniej 2 GB pamięci RAM.
- Procesor: minimalny pojedynczy rdzeń 1 GHz lub wyższy, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub wyższy (Intel i3 / i5 / i7 lub odpowiednik AMD)
- System operacyjny jeden z wymienionych: macOS X z systemem macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10 (uwaga: w przypadku urządzeń z systemem Windows 10 muszą one działać w systemie Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany), Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z dodatkiem SP1 lub nowszym, Windows XP z dodatkiem SP3 lub nowszym, Ubuntu 12.04 lub wyższy, Mint17.1 lub wyższa, Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy, Oracle Linux 6.4 lub nowszy, CentOS 6.4 lub wyższy, Fedora 21 lub nowsza, OpenSUSE 13.2 lub wyższy, ArchLinux (tylko 64-bit).

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- Łącze o przepustowości pobierania i wysyłania danych o prędkości: 5 Mb/s.

Kontakt



Marta Kozłowska

E-mail marta.kozlowska@growthadvisors.pl

Telefon (+48) 884 214 768