



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

15 ocen

Wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji (AI) w codziennej pracy - budowa marki osobistej, wizerunku eksperckiego oraz wsparcie działań sprzedażowych.

Numer usługi 2026/05/06/192199/3542194

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 08.09.2026 do 15.09.2026

3 321,00 PLN brutto
2 700,00 PLN netto
276,75 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• właściciele firm MŚP • liderzy i menedżerowie • specjaliści ds. marketingu i sprzedaży • osoby budujące markę osobistą eksperta • osób planujących rozwój kariery zawodowej lub zmianę ścieżki zawodowej w kierunku marketingu, sprzedaży lub działalności eksperckiej • osób zainteresowanych wykorzystaniem narzędzi AI w codziennej pracy oraz w budowaniu własnego potencjału zawodowego
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie potrafił praktycznie wykorzystywać narzędzia sztucznej inteligencji (AI) w codziennej pracy, w szczególności do budowania swojej marki osobistej, prowadzenia komunikacji eksperckiej oraz wspierania działań sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia, w jaki sposób narzędzia AI mogą wspierać komunikację i działania marketingowe firmy.	Opisuje główne obszary zastosowania AI w komunikacji i marketingu (np. tworzenie treści, segmentacja, personalizacja komunikatów).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje co najmniej trzy korzyści wykorzystania AI w budowie marki i sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia zadania, w których AI może zastąpić pracę manualną, od tych wymagających decyzji człowieka.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy spójny wizerunek ekspercki z wykorzystaniem narzędzi AI.	Przygotowuje, z pomocą AI, opis ekspercki (bio) spójny z określonym profilem marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje zestaw kluczowych komunikatów eksperckich dopasowanych do grupy docelowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dostosowuje ton i styl komunikacji (np. formalny/nieformalny) do wybranego kanału i odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opracowuje strategię treści wspierającą sprzedaż z wykorzystaniem AI.	Tworzy, przy wsparciu AI, miesięczny plan treści uwzględniający różne etapy lejka sprzedażowego (np. świadomość, rozważanie, decyzja).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przypisuje do poszczególnych etapów lejka konkretne formaty treści (post, artykuł, newsletter, oferta).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje, w jaki sposób będzie mierzyć skuteczność treści (np. zasięg, zaangażowanie, liczba zapytań).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje system codziennego wykorzystania AI w swojej pracy.	Identyfikuje minimum trzy powtarzalne zadania, które może zautomatyzować przy użyciu AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy schemat codziennych działań z wykorzystaniem AI (np. lista zadań, kolejność użycia narzędzi).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera konkretne narzędzia AI do wskazanych zadań (np. generowanie treści, analiza danych, przygotowanie prezentacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje plan wdrożenia AI w działaniach marketingowo-sprzedażowych firmy.	Opisuje główne kroki wdrożenia AI (diagnoza potrzeb, dobór narzędzi, testy, wdrożenie, monitoring).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa minimum trzy mierniki sukcesu (np. liczba leadów, czas przygotowania oferty, liczba publikacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje krótki harmonogram wdrożenia AI uwzględniający odpowiedzialności i etapy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

W świecie, w którym codziennie zalewają nas nowe treści i narzędzia, wygrywają ci, którzy potrafią mądrze wykorzystywać sztuczną inteligencję do budowania swojej widoczności i sprzedaży. To szkolenie powstało po to, aby uczestnicy przestali „testować AI na chybił trafił”, a zaczęli wykorzystywać ją świadomie – jako realne wsparcie marki osobistej, komunikacji eksperckiej oraz działań marketingowo-sprzedażowych.

Podczas dwóch intensywnych dni uczestnicy poznają konkretne możliwości wykorzystania AI w komunikacji i marketingu firmy, nauczą się tworzyć spójny wizerunek ekspercki, opracują strategię treści realnie wspierającą sprzedaż oraz zaprojektują własny system codziennej pracy z AI. Zamiast kolejnej listy narzędzi otrzymają gotowe schematy, prompty i rozwiązania, które mogą od razu wdrożyć w swoich kanałach komunikacji.

DZIEŃ 1

MODUŁ 1: AI jako wsparcie w budowie marki i wizerunku eksperckiego

1. Rola AI w budowie marki osobistej i marki firmy
2. Tożsamość marki – wartości, komunikacja, pozycjonowanie
3. Analiza grupy docelowej z wykorzystaniem AI
4. Tworzenie spójnego przekazu eksperckiego
5. Generowanie bio, opisów, treści eksperckich
6. Personal branding lidera przy wsparciu AI
7. Ćwiczenie: Opracowanie struktury komunikacji marki z wykorzystaniem AI

MODUŁ 2: AI w tworzeniu treści i komunikacji sprzedażowej

1. Tworzenie strategii treści z wykorzystaniem AI
2. Generowanie postów, artykułów, newsletterów
3. AI w tworzeniu ofert sprzedażowych
4. Personalizacja komunikacji marketingowej
5. Automatyzacja komunikacji w social media
6. Tworzenie lejków treści wspierających sprzedaż
7. Warsztat: Projekt miesięcznego planu treści wspierającego sprzedaż

DZIEŃ 2

MODUŁ 3: AI jako narzędzie organizacji i optymalizacji pracy

1. Automatyzacja codziennych zadań
2. Tworzenie systemu pracy z AI
3. AI w planowaniu działań marketingowych i sprzedażowych
4. Analiza efektywności działań komunikacyjnych
5. Generowanie raportów i wniosków
6. AI jako wsparcie w przygotowaniu prezentacji i ofert
7. Ćwiczenie: Projekt indywidualnego systemu pracy z AI

MODUŁ 4: Strategiczne wykorzystanie AI w budowie sprzedaży

1. Integracja działań marketingowych i sprzedażowych
2. AI w analizie potrzeb klientów
3. Tworzenie komunikacji dopasowanej do segmentów klientów
4. AI w przygotowaniu ofert i prezentacji sprzedażowych
5. Projektowanie ścieżki klienta (customer journey)
6. Mierniki skuteczności działań marketingowo-sprzedażowych
7. Warsztat: Opracowanie planu wdrożenia AI w organizacji
8. **Walidacja**

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie, przez trenera Mateusza Wrzeńskiego.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (**1 godzina = 60 minut**).

Liczba godzin usługi jest liczona w godzinach zegarowych i obejmuje proces kształcenia, walidację oraz przerwy. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które stanowią integralną część usługi rozwojowej.

Łącznie: 12 godzin zegarowych

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grupy.

Szkolenie jest zwolnione z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł 1 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 14 Moduł 1 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 14 Moduł 2 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Moduł 2 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 14 Moduł 3	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:30	12:00	00:30
10 z 14 Moduł 4 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	12:00	13:15	01:15
11 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:15	13:30	00:15
12 z 14 Moduł 4 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 14 -	Walidacja	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

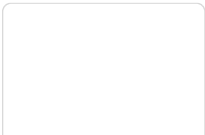
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 321,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ WRZESIŃSKI



Mateusz Wrzesiński to ekspert marketingu i transformacji cyfrowej z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami, zespołami oraz właścicielami firm. W swojej pracy łączy strategiczne myślenie z praktycznym podejściem operacyjnym, dzięki czemu wspiera organizacje w skutecznym wdrażaniu marketingu, technologii oraz nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Specjalizuje się w obszarach marketingu strategicznego, e-commerce oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Wspiera firmy w budowaniu skutecznych strategii marketingowych, analizie potrzeb klientów, projektowaniu procesów sprzedażowych oraz wdrażaniu narzędzi cyfrowych i automatyzacji, które zwiększają efektywność działań biznesowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z menedżerami i zespołami, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania związane z wdrażaniem nowych narzędzi i technologii w organizacjach. Podczas szkoleń koncentruje się na praktycznych zastosowaniach wiedzy - pokazuje, jak wykorzystać marketing, dane oraz narzędzia AI w codziennej pracy, aby podejmować lepsze decyzje biznesowe i zwiększać konkurencyjność firmy. Jego szkolenia wyróżnia praktyczne podejście oraz koncentracja na narzędziach, które uczestnicy mogą wykorzystać od razu w swojej pracy. Zamiast teorii koncentruje się na realnych przykładach, studiach przypadków oraz ćwiczeniach opartych na rzeczywistych wyzwaniach biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma:

- a) opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- b) prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- c) wybrane pomoce dydaktyczne, takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe.

Warunki uczestnictwa

- **Wymagania formalne:** pełnoletność, ukończona szkoła średnia (*mile widziana podstawowa znajomość marketingu lub sprzedaży*),
- **Wymagania merytoryczne:** podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu komórkowego oraz komputera mobilnego (laptopa), gotowość do pracy na własnych przykładach,
- **Wymagania organizacyjne:** obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział w spotkaniach (kamera, mikrofon włączone).
Niespełnienie warunku obecności może skutkować brakiem zaświadczenia ukończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

Wymagania techniczne:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Aktualna przeglądarka internetowa: zalecany Google Chrome, dopuszczalne Mozilla Firefox lub Safari (w najnowszej wersji)
- Stałe i stabilne łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.

Kontakt



KAROLINA NAWROT

E-mail karolina.nawrot@creativebrand.pl

Telefon (+48) 511 509 703