



AKADEMIA
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚCI SP. Z O.O.



Sztuczna inteligencja w sprzedaży i marketingu - szkolenie

Numer usługi 2024/07/29/12918/2241672

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 15.10.2024 do 17.10.2024

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do profesjonalistów z obszaru marketingu, sprzedaży, zarządzania danymi oraz osób odpowiedzialnych za strategię biznesowe, zainteresowanych wdrożeniem sztucznej inteligencji w swoich działaniach i wykorzystaniu jej na obszarze marketingowym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	17
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Sztuczna inteligencja w sprzedaży i marketingu - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego wykorzystania narzędzi, algorytmów i platform opartych na sztucznej inteligencji do usprawnienia zarządzania relacjami z klientami, prognozowania sprzedaży oraz optymalizacji procesów biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje kluczowe terminy i pojęcia związane z AI, aspektami prawnymi i etycznymi oraz bezpieczeństwem i prywatnością danych	Omawia i charakteryzuje podstawowe pojęcia związane z terminologią AI, rodzaje AI, technologie i algorytmy AI	Test teoretyczny
	Charakteryzuje trendy i zastosowania AI w sprzedaży i marketingu	Test teoretyczny
	Wskazuje wyzwania wynikające z etycznych aspektów wykorzystania AI w sprzedaży	Test teoretyczny
	Omawia regulacje prawne dotyczące ochrony danych klientów i regulacji dotyczących prywatności danych	Test teoretyczny
Poznaje zastosowania AI w sprzedaży i marketingu	Wykorzystuje AI do analizy danych i dostosowywania treści do potrzeb i oczekiwań klientów	Test teoretyczny
	Wykorzystuje AI w prognozowaniu sprzedaży, planowaniu zasobów i tworzeniu spójnych strategii marketingowych	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia AI do wyboru słów kluczowych, optymalizacji treści i monitorowania wyników	Test teoretyczny
Poznaje narzędzia i algorytmy AI i ich wykorzystanie w praktyce biznesowej	Wykorzystuje narzędzia AI do budowania baz potencjalnych klientów	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia personalizowanych komunikatów i ofert dla klientów	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia AI do optymalizacji i automatyzacji procesów sprzedażowych m.in. generowaniu leadów i wykorzystania chatbotów	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia AI do usprawnienia i automatyzacji obsługi klienta m.in. zarządzaniu relacjami z klientem (CRM)	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

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

Tak, dokument potwierdza, 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

1. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji (SI)

Definicja sztucznej inteligencji i jej rola w dzisiejszym świecie biznesu

Trendy i zastosowania SI w sprzedaży i marketingu

Etyka i wyzwania związane z wykorzystaniem SI

2. Podstawy machine learning w marketingu

Rozpoznawanie wzorców i predykcje

Personalizacja oferty

Automatyzacja procesów marketingowych

3. Zastosowanie SI w analizie danych

Big Data i analiza predykcyjna

Tworzenie profili klientów

Mapowanie ścieżki zakupowej z wykorzystaniem SI

4. Automatyzacja procesu sprzedażowego

Chatboty i automatyczne odpowiedzi

Personalizacja komunikacji z klientem

Wykorzystanie SI w generowaniu leadów

5. Etapowe wdrażanie SI w firmie

Strategie wdrożenia SI

Szkolenie zespołu w obszarze SI

Case studies udanych implementacji

6. Zaawansowane algorytmy rekomendacyjne

Personalizacja ofert

Algorytmy kolaboratywne

Praktyczne zastosowania w e-commerce

7. Przetwarzanie języka naturalnego (NLP) w marketingu

Analiza sentymentu

Tworzenie treści opartej na NLP

Chatboty oparte na NLP

8. Automatyzacja kampanii marketingowych

Dynamiczne personalizowane reklamy
Testy A/B z wykorzystaniem SI
Monitoring i optymalizacja kampanii w czasie rzeczywistym

9. Wykorzystanie SI w analizie konkurencji

Monitorowanie działań konkurencji
Prognozowanie trendów rynkowych
Dynamiczne dostosowywanie strategii marketingowej

10. Integracja SI z CRM i systemami obsługi klienta

Ulepszanie relacji z klientem
Personalizacja obsługi klienta
Automatyzacja procesów CRM

11. Projektowanie strategii marketingowej z wykorzystaniem SI

Tworzenie spójnych strategii marketingowych
Planowanie długofalowych działań z SI
Integracja SI z tradycyjnymi strategiami marketingowymi

12. Bezpieczeństwo i prywatność w kontekście SI

Ochrona danych klientów
Etyczne wykorzystanie SI
Przestrzeganie regulacji dotyczących prywatności

13. Wdrożenie SI w rzeczywistym środowisku biznesowym- studium przypadku. Podsumowanie szkolenia

Analiza konkretnych przypadków
Błędy i sukcesy implementacji SI
Dyskusja na temat praktycznych wyzwań
Podsumowanie, pytania i feedback

14. Walidacja

- warunki - realizacja usługi pozwoli na osiągnięciu głównego celu w przypadku obecności na poziomie min. 80% zajęć
- warunki organizacyjne – 1 grupa, liczba przydzielonych stanowisk na grupę – 1 stanowisko / 1 osoba
- zajęcia obejmują godziny dydaktyczne (1h = 45 min.)
- podczas szkolenia stosowane są metody i techniki: prezentacja materiału i technik, praca uczestników, ćwiczenia, case study, dyskusja.

Informacje o części zdalnej:

Kurs realizowany jest na platformie online.

Wymagania sprzętowe: komputer/laptop, słuchawki, mikrofon lub smartfon i słuchawki

Szybkość łącza internetowego: zakres wykorzystania przepustowości dla połączenia wynosi od 0,1 do 1,5 Mbit / s na uczestnika.

Przeglądarka: chrome / mozilla firefox / safari

ważność linku: link będzie przesyłany do uczestnika oraz Operatora przyznającego dofinansowanie przed każdymi zajęciami lub jeden link do pokoju na okres trwania wszystkich zajęć, link będzie aktywny na czas trwania zajęć.

Przed rozpoczęciem kursu należy zainstalować na komputerze/smartfonie aplikację (link podajemy po zapisie na usługę)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 14</p> <p>Wprowadzenie do sztucznej inteligencji (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	15-10-2024	08:00	08:45	00:45
<p>2 z 14</p> <p>Podstawy machine learning w marketingu (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	15-10-2024	08:45	10:15	01:30
<p>3 z 14</p> <p>Zastosowanie SI w analizie danych (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	15-10-2024	10:15	11:45	01:30
<p>4 z 14</p> <p>Automatyzacja procesu sprzedażowego (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	15-10-2024	12:15	13:45	01:30
<p>5 z 14</p> <p>Etapowe wdrażanie SI w firmie (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	15-10-2024	13:45	14:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>6 z 14</p> <p>Zaawansowane algorytmy rekomendacyjne (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	16-10-2024	08:00	09:30	01:30
<p>7 z 14</p> <p>Przetwarzanie języka naturalnego (NLP) w marketingu (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	16-10-2024	09:30	11:00	01:30
<p>8 z 14</p> <p>Automatyzacja kampanii marketingowych (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	16-10-2024	11:30	13:00	01:30
<p>9 z 14</p> <p>Wykorzystanie SI w analizie konkurencji (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	16-10-2024	13:00	14:30	01:30
<p>10 z 14 Integracja SI z CRM i systemami obsługi klienta (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)</p>	Michał Susfał	17-10-2024	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 14 Projektowanie strategii marketingowej z wykorzystaniem SI (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	17-10-2024	08:45	11:00	02:15
12 z 14 Bezpieczeństwo i prywatność w kontekście SI (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	17-10-2024	11:00	11:45	00:45
13 z 14 Wdrożenie SI w rzeczywistym środowisku biznesowym- case study (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	17-10-2024	12:15	14:30	02:15
14 z 14 Walidacja	-	17-10-2024	14:30	14:55	00:25

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Suszał

Trener IT, specjalista marketingu internetowego i promocji. Absolwent kierunku edukacja techniczno-informatyczna na Uniwersytecie Rzeszowskim. Prowadzi szkolenia i kursy w formie stacjonarnej oraz zdalnej z zakresu tworzenia stron www, cyberbezpieczeństwa, SM, marketingu, obsługi programów do obróbki treści graficznych, tekstowych, promocji, AI, nowych technologii wykorzystywanych do rozwoju firmy. Autor książek: „Moodle. Ćwiczenia praktyczne” oraz „Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe”. Inspiracją do działania są dla niego stosowane w edukacji i biznesie nowe technologie automatyzujące pracę, edukację i szkolenia online. Obsługuje narzędzia IT do tworzenia usług zdalnych na poziomie zaawansowanym. Posiada ponad 4-letnie doświadczenie w projektowaniu i tworzeniu zdalnych usług rozwojowych oraz. Uczestniczył w wielu wydarzeniach branżowych, targach oraz konferencjach, nie tylko w Polsce, ale również poza granicami kraju. Posiada 5 letnie doświadczenie w zakresie budowy konkurencyjności oraz promocji przedsiębiorstwa w branży GO.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji elektronicznej

Informacje dodatkowe

Informujemy, iż w trakcie trwania zajęć robimy zrzuty ekranu na potrzeby monitoringu i kontroli szkolenia. Zrzuty ekranu przechowywane są przez Akademię Przedsiębiorczości i udostępniane jedynie organom kontrolnym.

Usługa zwolniona z VAT w przypadku uzyskania dofinansowania na poziomie min. 70% ze środków UE.

Usługa realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

Warunki techniczne

Informacje o części zdalnej:

Kurs realizowany jest na platformie online.

Wymagania sprzętowe: komputer/laptop, słuchawki, mikrofon lub smartfon i słuchawki

Szybkość łącza internetowego: zakres wykorzystania przepustowości dla połączenia wynosi od 0,1 do 1,5 Mbit / s na uczestnika.

Przeglądarka: chrome / mozilla firefox / safari

ważność linku: link będzie przesyłany do uczestnika oraz Operatora przyznającego dofinansowanie przed każdymi zajęciami lub jeden link do pokoju na okres trwania wszystkich zajęć, link będzie aktywny na czas trwania zajęć.

Przed rozpoczęciem kursu należy zainstalować na komputerze/smartfonie aplikację (link podajemy po zapisie na usługę)

Kontakt



Emilia Krakowska

E-mail emilia.krakowska@ap.org.pl

Telefon (+48) 506 976 134