



BMP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Narzędzia sztucznej inteligencji w aspekcie efektywnej pracy, dobrostanu pracownika i innowacyjnego marketingu internetowego (facebook, instagram, kontentmarketing).

Numer usługi 2024/10/25/37082/2380808

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 54 h

📅 02.12.2024 do 06.12.2024

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

118,52 PLN brutto/h

118,52 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią handlowcy oraz pracownicy odpowiedzialni za bezpośredni kontakt z klientem i sprzedaż, pracownicy biurowi którzy mają w kompetencja tworzenie kontentu oraz materiałów i treści związanych z działalnością firmy. Szkolenie polecane również dla osób, które uczą i wdrażają handlowców do pracy oraz osób zainteresowanych w/w tematyką.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	01-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	54
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji (AI) do zarządzania biurem oraz prowadzenia działań marketingowych, ze szczególnym uwzględnieniem zielonych kompetencji i zrównoważonego rozwoju. Uczestnicy nauczą się, jak usprawniać komunikację z klientami oraz optymalizować kampanie marketingowe online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi wyjaśnić, jak narzędzia sztucznej inteligencji wspierają zarządzanie biurem nieruchomości	Dysponuje wiedzą teoretyczną na temat zastosowania AI w pracy biura nieruchomości oraz roli zielonych kompetencji i marketingu internetowego.	Test teoretyczny
Korzysta z narzędzi AI w promowaniu ekologicznych nieruchomości oraz zarządza obiegiem dokumentów w celu minimalizacji odpadów wytworzonego papieru	Dostosowuje minimalizację pracy w biurze nieruchomości przy użyciu narzędzi AI oraz potrafi umiejętnie wykorzystać zielone kompetencje	Test teoretyczny
Potrafi tworzyć kampanie marketingowe w Internecie, które targetują klientów zainteresowanych ekologicznymi nieruchomościami (fotowoltaika, rekuperacja)	Tworzy automatyczną kampanię marketingową z wykorzystaniem AI, promując ekologiczną nieruchomość.	Test teoretyczny
Analizuje wykorzystanie AI do codziennych zadań w biurze nieruchomości	Analizuje studium przypadku zastosowania AI do promowania nieruchomości ekologicznych oraz poprawy efektywności pracy	Test teoretyczny
Dysponuje zdolnościami zastosowania AI do analiz rynkowych i prognozowania trendów w nieruchomościach	Potrafi zrozumiale i krytycznie przedstawić wyniki analiz AI, wyjaśniając ich znaczenie	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

1. Wprowadzenie do sztucznej inteligencji (AI) w pracy biura nieruchomości

- Podstawy sztucznej inteligencji i jej zastosowanie w branży nieruchomości.
- Rola AI w optymalizacji pracy biura nieruchomości
- Przegląd narzędzi AI dla pośredników nieruchomości: CRM, analiza danych, zarządzanie procesami
- Wpływ zielonych kompetencji na współczesny rynek nieruchomości.

2. Automatyzacja procesów biurowych z wykorzystaniem AI

- Automatyzacja obsługi zapytań klientów: chatboty i systemy wspierające komunikację
- Zarządzanie harmonogramem spotkań, procesem wynajmu i sprzedaży z pomocą AI.
- Zastosowanie AI w obsłudze i aktualizacji baz danych nieruchomości
- Case study: Przykłady skutecznej automatyzacji pracy biura nieruchomości.

3. AI w marketingu internetowym biura nieruchomości

- Zastosowanie AI w tworzeniu zautomatyzowanych kampanii marketingowych online,
- Personalizacja treści reklamowych i targetowanie klientów za pomocą narzędzi AI,
- Optymalizacja kampanii w mediach społecznościowych i Google Ads przy wsparciu AI,
- Analiza danych marketingowych – jak AI pomaga w interpretacji wyników kampanii.

4. Zielone kompetencje a zrównoważony rozwój w pracy pośrednika nieruchomości

- Czym są zielone kompetencje i dlaczego są ważne w branży nieruchomości,
- Jak AI wspiera identyfikację i promocję ekologicznych nieruchomości,
- Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju w biurze nieruchomości z pomocą AI (cyfrowe zarządzanie dokumentacją, redukcja odpadów, energooszczędność),
- Case study: Przykłady wdrożenia zielonych kompetencji z AI w pracy pośrednika.

5. Analiza rynku nieruchomości z pomocą AI

- Jak AI przetwarza dane rynkowe i wspiera decyzje dotyczące inwestycji,
- Prognozowanie trendów rynkowych za pomocą narzędzi AI,
- Optymalizacja wyceny nieruchomości z użyciem sztucznej inteligencji,
- Przykłady narzędzi AI wykorzystywanych do analizy rynkowej w branży nieruchomości

6. Zastosowanie AI do zarządzania relacjami z klientami (CRM)

- Automatyzacja komunikacji z klientami – od leadów po finalizację transakcji
- Personalizacja ofert i rekomendacji z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Budowanie długotrwałych relacji z klientami dzięki AI (CRM, automatyczne follow-upy, analiza potrzeb),

- Skuteczne wykorzystanie AI w zarządzaniu relacjami z klientami w biurze nieruchomości.

7. Warsztaty praktyczne: Wdrażanie AI w biurze nieruchomości

- Praktyczne ćwiczenia z implementacji narzędzi AI do zarządzania biurem nieruchomości (system CRM, automatyzacja marketingu, analizy rynkowe)

- Tworzenie kampanii marketingowych z użyciem AI promujących ekologiczne nieruchomości.

- Analiza przypadków (case study) i praca grupowa nad projektami wdrożenia AI w biurze nieruchomości.

8. Podsumowanie i ewaluacja

- Omówienie kluczowych zagadnień poruszanych podczas szkolenia,

- Ewaluacja efektów uczenia się i sesja pytań i odpowiedzi,

- Rekomendacje dotyczące dalszego wdrażania AI i rozwijania zielonych kompetencji w biurze nieruchomości.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do Ai	Bartłomiej Łańcucki	02-12-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 8 Moduł 1 - Narzędzia AI omówienie, przykłady	Bartłomiej Łańcucki	02-12-2024	10:00	16:00	06:00
3 z 8 Content Marketing w firmie wprowadzenie, stosowanie, przykłady	Bartłomiej Łańcucki	03-12-2024	08:00	16:00	08:00
4 z 8 Narzędzia do Tworzenia Content Marketingu dla Meta (fb/IG)	Bartłomiej Łańcucki	04-12-2024	08:00	16:00	08:00
5 z 8 Ćwiczenia z tworzenia Content Marketingu dla Meta (fb/IG)	Bartłomiej Łańcucki	05-12-2024	08:00	16:00	08:00
6 z 8 Ćwiczenie z wykorzystaniem narzędzi Ai	Bartłomiej Łańcucki	06-12-2024	08:00	11:45	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Ćwiczenia z tworzenia u umieszczania treści na facebook + promocja	Bartłomiej Łańcucki	06-12-2024	11:45	15:45	04:00
8 z 8 Walidacja	-	06-12-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartłomiej Łańcucki

Posiada wykształcenie wyższe, jest Certyfikowanym Trenerem Biznesu.

Od 16 lat prowadzi własne działalności w różnych dziedzinach biznesu. Jego firmy niejednokrotnie zdobywały nagrody w nagrody w gospodarczych konkursach. Przez 15 lat właściciel firmy informatycznej doradzającej w sektorze s MŚP(również z sektora handlu) w zakresach sprzedaży, księgowości, logistyki, HR. Od wielu lat realizuje szkolenia w zakresie umiejętności interpersonalnych i menedżerskich, bezpieczeństwa danych, przepływu dokumentów i informacji, sprzedaży, strategii marketingowych (w tym e-commerce) w firmach. Aktualnie doradza mikro i małym firmom, jest również członkiem rady KIPH. Wiele lat doświadczenia menadżerskiego, oraz trenerskiego. Prócz niezliczonej ilości szkoleń z rozwiązań IT dedykowanym firmom oraz doradztw wykonanych w zakresie optymalizacji modeli biznesowych, szkolił również z takich kompetencji jak komunikacja interpersonalna, komunikacja w zespole, zarządzeni zespołem, tworzenie synergicznych zespołów. Szkolił takie marki jak: Geberit, Koło, T-mobile, Bank Pocztowy i wiele innych. Jego obszar specjalizacji to: Rozwój osobisty ,komunikacja, coaching interpersonalny, efektywność osobista. analiza biznesowa, doradztwo biznesowe, kształtowanie modeli biznesowe, optymalizacja procesów w firmach. Trener posiada 8 letnie doświadczenie w zakresie znajomości

problemów sektora e-handlu prowadzenia szkoleń z e-commerce. Ponadto od 10 lat jest certyfikowanym trenerem biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe w postaci prezentacji powerpoint, ankiety, testy - opracowane przez trenera.

Materiały szkoleniowe zawierają podsumowanie treści szkolenia i odwołania do źródeł wiedzy, na których zostały oparte, z poszanowaniem praw autorskich. Materiały każdorazowo są dostosowane do poziomu wiedzy uczestników oraz potrzeb związanych z ewentualnymi niepełnosprawnościami.

Informacje dodatkowe

Trener podczas podsumowuje każde zagadnienie, pozwalając uczestnikom, którzy mają dostęp do prowadzącego poprzez zastosowanie narzędzi umożliwiających interaktywność: czat, ankiety, sesje Q&A. Podczas szkolenia realizowanego online będą nagrywane sesje, a uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe dostarczone w formie cyfrowej. Czas trwania wynosi 32 godziny lekcyjne po 45 minut, co stanowi 24 godz. zegarowych.

Korzyści biznesowe:

Korzyści biznesowe bezpośrednio przyczyniają się do optymalizacji marketingu internetowego, budowania przewagi technologicznej na rynku, personalizacji ofert i wzmocnienia lojalności klientów. Pierwsze efekty będą zauważalne w okresie do 6 miesięcy po zakończeniu szkolenia. Efekt usługi to: optymalizacja kosztów marketingu i lepsze wyniki kampanii reklamowych, wzrost innowacyjności oraz rozwój kompetencji cyfrowych zespołu.

Adres

ul. Szosa Chełmińska 42a
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Bartłomiej Łańcucki

E-mail b.lancucki@bmp.edu.pl

Telefon (+48) 694 482 125