



Leon Studio -  
Leszek Wejcman



## AI w akcji. Wdrożeniowe szkolenie ze sprzedaży i ofertowania w social mediach z wykorzystaniem AI - dla biznesu. EDYCJA 10A

Numer usługi 2025/03/12/161161/2618541

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 17.04.2025 do 30.04.2025

7 490,70 PLN brutto

6 090,00 PLN netto

178,35 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie jest skierowane do przedsiębiorców oraz pracowników z działów sprzedaży i marketingu. Przede wszystkim są to osoby zainteresowane wzrostem sprzedaży i pozyskiwaniem nowych klientów w Internecie, ale też osoby odpowiedzialne za przedstawianie produktów lub usług firmy, promocję, a także prowadzenie kanałów w mediach społecznościowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	40
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	42
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do sprzedaży produktów i usług w mediach społecznościowych poprzez samodzielne tworzenie angażujących treści - wideo, fotografii, grafik, haseł, tekstów - z pomocą narzędzi Sztucznej Inteligencji (AI).

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik korzysta z narzędzi Sztucznej Inteligencji (AI) ułatwiających proces sprzedaży w Internecie.	Korzysta z co najmniej 5 narzędzi AI pomagających w opracowaniu strategii sprzedaży w Internecie.	Wywiad swobodny
Uczestnik samodzielnie tworzy krótkie angażujące filmiki (rolki) pokazujące produkty lub usługi firmy.	Wykonuje co najmniej 5 krótkich ok. 10-sekundowych wideo zawierających samodzielnie wykonane ujęcia, zmontowane wraz z muzyką i napisami.	Prezentacja
Fotografuje swoje produkty lub usługi przy pomocy smartfona lub aparatu fotograficznego.	Tworzy minimum 10 fotografii zgodnych z zasadami kompozycji i prawidłami sztuki fotograficznej.	Prezentacja
Pisze chwytliwe teksty reklamowe i opisy produktów lub usług z wykorzystaniem narzędzi AI.	Tworzy co najmniej 5 różnych postów tekstowych i 10 różnych haseł na firmowe kanały social media.	Prezentacja
Korzysta z szablonów graficznych i wideo wykorzystując spójne elementy graficzne (logo, kolory, fonty) na wszystkich kanałach social media - dla utrzymania jednolitej identyfikacji wizualnej firmy.	Wykonuje co najmniej jeden spójny zestaw zawierający: wideo, grafikę, hasło i tekst - korzystając z zasad jednolitej identyfikacji wizualnej firmy.	Prezentacja
Uczestnik stosuje strategiczne zasady sprzedaży w mediach społecznościowych.	Dostosowuje strategię sprzedaży swoich produktów lub usług do specyfiki firmowych kanałów social media, takich jak: Instagram, Facebook, Tik-Tok i YouTube.	Wywiad swobodny
Dostosowuje odpowiednią strategię sprzedaży do typów klientów.	Identyfikuje 4 podstawowe typy klientów i dostosowuje do każdego z nich indywidualną strategię sprzedaży.	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza uzyskanie kompetencji oraz 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 jest przeprowadzona w oparciu o kryteria weryfikacji dokładnie zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie walidacji od procesów kształcenia i szkolenia. Oceny dokonuje Egzaminator, który nie jest trenerem (nie bierze udziału w procesie kształcenia) na podstawie testów, prezentacji, wywiadów i debaty z każdym z Uczestników.

## Program

**Uwaga:** Program liczony wg godzin dydaktycznych, po 45 min. Przerwy 15-minutowe nie są wliczone w czas usługi rozwojowej, tzn. 42 godz. dydaktycznych zajęć właściwych, plus przerwy pomiędzy modułami.

### Dzień 1: 8 godz.

- **Wprowadzenie do sprzedaży i narzędzi cyfrowych:** Poznaj podstawy cyfrowej sprzedaży i narzędzia, które Ci w tym pomogą. Zrozumiesz potrzeby i oczekiwania uczestników szkolenia.
- **Psychologia procesu zakupu:** Odkryj psychologiczne mechanizmy wpływające na decyzje zakupowe klientów. Wykorzystaj tę wiedzę do zwiększenia sprzedaży.
- **Szybkie rolki z telefonu:** Naucz się tworzyć atrakcyjne i angażujące filmy krótkie na swoje kanały social media.
- **Budowanie relacji z klientem:** Poznaj strategie budowania silnych i trwałych relacji z klientami, które przełożą się na lepszą sprzedaż.

### Dzień 2: 8 godz.

- **Hasła i teksty z pomocą AI:** Wykorzystaj sztuczną inteligencję do tworzenia chwytliwych haseł i tekstów reklamowych, które przyciągną uwagę klientów.
- **Grafika AI:** Generuj zachwycające posty na social media z pomocą narzędzi AI, oszczędzając czas i wysiłek.
- **Analiza potrzeb klienta:** Naucz się skutecznie identyfikować potrzeby i oczekiwania swoich klientów, aby móc im zaoferować dopasowane produkty lub usługi.
- **Podstawy fotografii smartfonem:** Zrób krok w stronę profesjonalnej fotografii mobilnej i stwórz angażujące zdjęcia do swoich kanałów social media.

### Dzień 3: 8 godz.

- **Retusz fotografii z użyciem AI:** Odkryj proste narzędzia AI do retuszu zdjęć, które pozwolą Ci na uzyskanie imponujących efektów bez zaawansowanej wiedzy fotograficznej.
- **Cechy produktu, które sprzedają:** Naucz się identyfikować i wykorzystywać najmocniejsze strony swoich produktów, aby skutecznie je promować i zwiększać sprzedaż.
- **Wideo i grafika - pokaż atuty swojej firmy (część I i II):** Stwórz angażujące materiały wideo i graficzne, które zaprezentują Twoją firmę z najlepszej strony i przyciągną nowych klientów.

### Dzień 4: 8 godz.

- **Techniki skutecznej sprzedaży bezpośredniej:** Opanuj techniki skutecznej sprzedaży bezpośredniej, które pozwolą Ci na budowanie relacji z klientami i osiągnięcie imponujących wyników sprzedażowych.
- **Zarządzanie obiekcjami klientów:** Naucz się skutecznie radzić sobie z obiekcjami klientów i pokonywać ich wątpliwości, aby finalizować więcej transakcji.
- **Szablony AI - spójny styl Twojej marki:** Wykorzystaj szablony AI do tworzenia spójnych i profesjonalnych materiałów graficznych dla swojej marki, oszczędzając czas i zapewniając estetyczny wygląd.
- **Najsukuteczniejsze kanały w mediach społecznościowych:** Dowiedz się, które kanały social media są najlepsze dla Twojej firmy i jak z nich skutecznie korzystać, aby dotrzeć do szerszego grona odbiorców.

### Dzień 5: 10 godz.

- **Spójna identyfikacja wizualna marki:** Stwórz i utrzymuj spójną identyfikację wizualną swojej marki w mediach społecznościowych i innych materiałach marketingowych.

- **Generator pomysłów:** Odkryj narzędzie AI, które pomoże Ci w generowaniu kreatywnych pomysłów na posty i kampanie w mediach społecznościowych, aby wyróżnić się na tle konkurencji.
- **Techniki negocjacyjne:** Opanuj techniki negocjacyjne, które pozwolą Ci na osiągnięcie korzystnych warunków umów i zwiększanie zysków.
- **Zapełnij swoje social media:** Publikuj treści na wielu kanałach social media regularnie i bez wysiłku, aby utrzymać zaangażowanie odbiorców.
- **Egzamin wewnętrzny:** Sprawdzenie nabytej wiedzy i opanowanych umiejętności praktycznych.

## 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	7 490,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

### Robert Klimek

Wykształcenie:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Ekologii w Warszawie, kierunek: Ekologia, stopień: inżynier

Kwalifikacje trenerskie:

Trener ds. kompetencji miękkich: sprzedaż, obsługa klienta, negocjacje. W latach 2023-2024 przeszkoliłem łącznie 90 osób.

Główny Specjalista ds. szkoleń cyfrowych i medialnych - Wydział Biura Edukacji ms. Warszawy.

Obszar specjalizacji: Edukacja cyfrowa, hybrydowa z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań

komunikacji w edukacji publicznej. W latach 2021-2023 przeszkoliłem 780 osób.

Obszary zawodowe:

8 lat pracy i doświadczenia na stanowisku naczelnika Wydziału Nowych Mediów w Urzędzie m.st. Warszawy – wdrożenie zarządzania projektami w metodyce Agille. Kolejne 4 lata to doświadczenie na stanowisku managerskim, Menadżer Sprzedaży B2C w Passanger Rights – analiza procesów sprzedaży bezpośredniej i budowa od podstaw zespołów sprzedażowych, a następnie zarządzanie działem sprzedaży w Polsce i Czechach.

W okresie pandemicznym, w roku 2021, zostałem członkiem zespołu pod Biurem Edukacji do spraw edukacji cyfrowej. Uczestniczyłem w projekcie podnoszenia kompetencji cyfrowych ponad 30 tys. warszawskich nauczycieli w projekcie eduwarszawa.pl

Obecnie od roku 2022 Menadżer Sprzedaży w Wydawnictwie Gospodarczym. Ponadto od 4 lat zarządzam zespołem ds. sprzedaży bezpośredniej i e-commerce w międzynarodowej firmie, która jest liderem w branży MLM (Network Marketing) NSA Group.



2 z 5

## Wiktor Gwarda

Wykształcenie: Absolwentka technikum o profilu informatycznym w Zespole Szkół Elektronicznych i Informatycznych w Giżycku.

W roku 2024 prowadziłam szkolenia dla Powiatowego Urzędu Pracy w Trzebnicy pn. "Kompetencje Cyfrowe" na zlecenie Leon Studio - Leszek Wejcman, Cyfrowo Mocni: 3 edycje, 3 grupy po 10 osób, 40 godzin każda edycja w terminach: 17 lipca, 5 sierpnia, 11 września 2024, moduły dotyczące tworzenia treści cyfrowych.

Pasjonuję się grafiką komputerową, co pozwala mi wyrażać swoją kreatywność w różnych formach – od retuszu zdjęć, przez projektowanie ulotek, po tworzenie prezentacji multimedialnych.

Specjalizuję się w programach Adobe, takich jak Photoshop, Illustrator i Lightroom, które pozwalają mi na realizację profesjonalnych i estetycznych projektów. Posiadam duże doświadczenie w tworzeniu stron internetowych na platformach: WordPress i Canva.



3 z 5

## WERONIKA KRAWCZYK

Wykształcenie:

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych, kierunek: filologia

Szkoła Główna Turystyki i Hotelarstwa VISTULA z siedzibą w Warszawie, kierunek: Coaching Stylu Życia, stopień: magister.

Kwalifikacje trenerskie:

Trener ds. kompetencji miękkich: sprzedaż online, obsługa klienta, kompetencje interpersonalne, negocjacje. W latach 2021-2022 przeszkoliłam łącznie 80 osób w obszarze aktywnej sprzedaży.

Certyfikat PAKiS: Instruktor Rekreacji Ruchowej: ukończono 03.03.2020

Kurs na nauczyciela Jogi RYT 200, 200h szkoleniowych, 6.09.2020

Kwalifikowany starszy koordynator sprzedaży w firmie Juice Plus w latach 2021-2024.

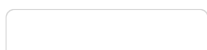
Obszary zawodowe:

Przez okres 2,5 roku (2022-24) pracowałam na stanowisku office managera i doradcy żywieniowego w firmie Model Management. Aktywnie przeprowadziłam ponad 100 osób w procesie startu i rozwoju kariery w międzynarodowym modelingu.

Od 4 lat uczę jogi i szkolę z zakresu diety, psychologii, aktywności ruchowej.

W latach 2021-2023 pracowałam na stanowisku Sales Managera w firmie Program Królów. Ponadto od ponad 3 lat pracuję w sprzedaży bezpośredniej i e-commerce w międzynarodowej firmie, która jest liderem w branży MLM (Network Marketing) Juice Plus.

Przeprowadziłam dla Spółki HSI Academy szkolenie online pt. „Efektywne techniki sprzedaży, umiejętności samo-motywacji”, 40h szkolenia dla grupy 20 osób, 15.04-15.07.2022



4 z 5



## ZBIGNIEW CYBULSKI

Wykształcenie:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, stopień: magister, kierunek: Informatyka (IT).  
Akademia Leona Koźmińskiego,

stopień: PhD (w trakcie), kierunek: Zarządzanie.

Kwalifikacje trenerskie:

Trener/Ekspert ds. kompetencji cyfrowych - cyfrowomocni.pl. W latach 2023-2024 przeszkoliłem łącznie 430 osób.

Główny Specjalista ds. szkoleń cyfrowych i medialnych - Wydział Biura Edukacji ms. Warszawy.

Obszar specjalizacji: Edukacja cyfrowa, hybrydowa z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań komunikacji w edukacji publicznej. W latach 2021-2023 przeszkoliłem 968 osób.

Obszary zawodowe:

Sprzedaż bezpośrednia, negocjacje, obsługa klienta, zarządzanie zespołem.

3 lat doświadczenia na stanowisku Managerskim, Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju Biznesu w międzynarodowej grupie kapitałowej zajmującej się finansami i windykacją - PRA Group

4 lata doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej na stanowisku Key Account Manager - DATEV AG.



5 z 5

## LESZEK WEJCMAN

Wykształcenie: Uniwersytet SWPS w Warszawie, stopień: studia podyplomowe, kierunek:

Filmoznawstwo.

Uniwersytet UKSW w Warszawie, stopień: magister, kierunek: Teologia ogólna.

Kwalifikacje zawodowe:

Właściciel platformy edukacyjnej cyfrowomocni.pl. Trener i twórca programów szkoleniowych od ponad 15 lat. Specjalizacja - kompetencje cyfrowe, AI, multimedia, kreacja reklamowa, tworzenie tekstów promocyjnych. Przeszkoliłem kilkaset osób z przedsiębiorstw takich jak: Warta, Orlen, Grupa BNP Paribas, PKO Bank Polski, Grupa TVN, a także szkół w całej Polsce. Od roku 2022 organizuję i prowadzę szkolenia dla urzędów pracy, na których szkolę osoby bezrobotne (ponad 170 osób) oraz urzędników (ponad 250 osób).

Zawodowo jestem filmowcem, scenarzystą i reżyserem filmów fabularnych i dokumentalnych.

Pracowałem w TVP, Grupie TVN (Szef Zespołu Autopromocji). Przez ponad 4 lata byłem także copywriterem w agencji Havas, pracując dla klientów takich jak: Citroen, Peugeot, Canal+, Plus i innych. W ostatnich 5 latach moja kariera zawodowa skupia się na szkoleniach i rozwoju marki CyfrowoMocni.pl

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje trenerów i instytucji szkoleniowej - w wersji elektronicznej. Zaświadczenie / certyfikat o ukończeniu kursu - w wersji papierowej, dosłany pocztą.

## Warunki techniczne

**Platforma Szkoleniowa:** Google Meet

Aby uczestniczyć w szkoleniu online, potrzebujesz:

- Urządzenia: Komputer, laptop, tablet lub telefon - bez blokad firmowych.
- Stabilne połączenie internetowe

**Zalecana prędkość internetu:**

- Pobieranie: Minimum 10 Mb/s
- Wysyłanie: Minimum 5 Mb/s

**Specyfikacja komputera:**

- Najnowsza wersja przeglądarki internetowej (preferowany Google Chrome)
- Procesor: Minimum 2-rdzeniowy 1,6 GHz lub szybszy
- Pamięć RAM: Minimum 4 GB (dla wersji 32-bitowej – 2 GB)
- Mikrofon, jeśli chcesz zadawać pytania głosowo

**Komunikacja:**

- Pytania można zadawać za pomocą mikrofonu lub chatu online.

**Urządzenia mobilne:**

- Należy zainstalować bezpłatną aplikację Google Meet na iOS lub Android.

## Kontakt



**ZBIGNIEW CYBULSKI**

**E-mail** [cesarargo@icloud.com](mailto:cesarargo@icloud.com)

**Telefon** (+48) 505 060 612