



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

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	16-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	42
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 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, kierunku: filologia

Szkoła Główna Turystyki i Hotelarstwa VISTULA z siedzibą w Warszawie, kierunku: 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.

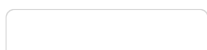
Obszary zawodowe:

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, dostany 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

Telefon (+48) 505 060 612