



Centrum "Mentoris"
Mateusz Prucnal



Marketing internetowy i sprzedaż w erze AI

Numer usługi 2025/04/29/25838/2717449

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 10.05.2025 do 11.05.2025

3 245,00 PLN brutto

3 245,00 PLN netto

180,28 PLN brutto/h

180,28 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby zajmujące się sprzedażą, marketingiem, tworzeniem kampanii reklamowych oraz właściciele małych i średnich firm, którzy chcą efektywnie wykorzystywać narzędzia AI.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	09-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
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

Uczestnik poznaje techniki tworzenia ofert handlowych i kampanii reklamowych z wykorzystaniem narzędzi AI, analizuje konkurencję, segmentuje rynek i optymalizuje działania reklamowe w celu zwiększenia wyników sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje cechy produktu spełniającego potrzeby klientów	Wymienia cechy produktu/usługi	Test teoretyczny
Wyjaśnia, jak dostosować ofertę do rynku	Wskazuje metody dostosowania oferty	Test teoretyczny
Analizuje konkurencję i dokonuje segmentacji rynku	Opisuje metody analizy i segmentacji	Test teoretyczny
Tworzy buyer personę wykorzystując AI	Definiuje buyer personę i narzędzia AI	Test teoretyczny
Formułuje propozycję wartości w sposób zrozumiały	Określa elementy propozycji wartości	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

Moduł 1: Jak budować oferty, które sprzedają?

- Projektowanie produktu/usługi spełniającej potrzeby klientów
- Analiza konkurencji i segmentacja rynku
- Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z użyciem AI
- Definiowanie propozycji wartości
- Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI
- Strategie cenowe

Czas trwania modułu: 9 godzin dydaktycznych (wykład + ćwiczenia)

Moduł 2: Tworzenie skutecznych kampanii reklamowych krok po kroku

- Narzędzia cyfrowe do promocji (strony, sklepy online, media społecznościowe)
- Zasady korzystania z Facebook (Meta) Ads i Google Ads
- Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych
- Wykorzystanie AI do zwiększania efektywności kampanii
- Monitorowanie i testowanie wersji reklam

Czas trwania modułu: 9 godzin dydaktycznych (case study + warsztaty)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Moduł 1: Budowanie ofert sprzedażowych - część 1	Michał Gumkowski	10-05-2025	09:00	11:15	02:15
2 z 10 Przerwa	Michał Gumkowski	10-05-2025	11:15	11:30	00:15
3 z 10 Moduł 1: Budowanie ofert sprzedażowych - część 2	Michał Gumkowski	10-05-2025	11:30	13:45	02:15
4 z 10 Przerwa obiadowa	Michał Gumkowski	10-05-2025	13:45	14:30	00:45
5 z 10 Moduł 1: Budowanie ofert sprzedażowych - część 3	Michał Gumkowski	10-05-2025	14:30	16:45	02:15
6 z 10 Moduł 2: Kampanie reklamowe - część 1	Michał Gumkowski	11-05-2025	09:00	11:15	02:15
7 z 10 Przerwa	Michał Gumkowski	11-05-2025	11:15	11:30	00:15
8 z 10 Moduł 2: Kampanie reklamowe - część 2	Michał Gumkowski	11-05-2025	11:30	13:45	02:15
9 z 10 Przerwa obiadowa	Michał Gumkowski	11-05-2025	13:45	14:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 Moduł 2: Kampanie reklamowe - część 3	Michał Gumkowski	11-05-2025	14:30	16:45	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 245,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 245,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,28 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Gumkowski

Założyciel i CEO Progression sp. z o.o., Executive MBA, trener i konsultant biznesowy.

Specjalizacja:

1. Wdrożenia narzędzi AI w pracy biurowej, administracji, marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta.
2. Konsultacje strategiczne dot. transformacji cyfrowej.
3. Automatyzacja procesów biznesowych.

Absolwent programu Executive Master of Business Administration oraz studiów magisterskich z zakresu zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

Ponad 8 letnie doświadczenie praktyczne w biznesie jako trener i konsultant.

Przeprowadził ponad 1 000 godzin szkoleniowych w obszarze ICT, nowych technologii i zarządzania.

W ciągu ostatnich dwóch lat zrealizował ponad 200 godzin szkoleń w zakresie AI dla MŚP.

Realizował liczne diagnozy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw w ramach projektu Systemu Wczesnego Ostrzegania realizowanego przez PARP.

Ukończył certyfikowane kursy w zakresie zarządzania projektami, w tym m.in.: „AgilePM® Agile Project Management Foundation Examination”, „Change Management™ Foundation Examination”, MoR® Foundation Certificate in Risk Management”.

Coach biznesu, absolwent programu „Professional Coach” akredytowanego przez ACSTH International Coach Federation.

Projektował i zarządzał licznymi projektami marketingowymi i edukacyjnymi w całej Polsce, aktywnie organizując pracę zespołów przy zastosowaniu metod zarządzania projektami oraz wdrażając nowe technologie oraz rozwiązania usprawniające i automatyzujące procesy organizacyjne i sprzedażowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

- Komputer i stabilne połączenie internetowe
- Aktywne uczestnictwo w zajęciach
- Brak dodatkowych wymagań formalnych

Warunki techniczne

- Komputer PC/Mac, internet (min. 2 Mbps, zalecane połączenie kablowe)
- Kamera, mikrofon, słuchawki
- Aktualna przeglądarka (Chrome, Firefox, Safari)
- Aplikacja MS Teams (najlepsza wersja desktopowa)
- System Windows lub macOS

Kontakt



Karolina Goral-Gąsior

E-mail karolina.goral.gasior@gmail.com

Telefon (+48) 576 660 150