



Digital Master
Institute Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Inteligentny Marketing = Więcej Sprzedaży: Praktyczne Zastosowania AI

Numer usługi 2025/07/03/172124/2855688

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 01.09.2025 do 03.09.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone dla pracodawców, pracowników, menedżerów, liderów oraz specjalistów na różnych poziomach – od asystentów po kierowników działów marketingu i sprzedaży. Grupa docelowa obejmuje osoby, które chcą poznać praktyczne zastosowania AI w automatyzacji procesów, analizie danych i personalizacji komunikacji z klientem. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla firm B2B, jak i B2C, które pragną usprawnić swoje działania marketingowe i sprzedażowe. Program wspiera rozwój kompetencji technologicznych oraz efektywne wykorzystanie nowoczesnych narzędzi na wszystkich szczeblach organizacji.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu przekazać uczestnikom wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie wykorzystania AI do analizy danych marketingowych i sprzedażowych oraz poprawy efektywności kampanii. Uczestnicy nauczą się automatyzować

procesy marketingowe i personalizować komunikację z klientami, wykorzystując nowoczesne narzędzia AI. Ponadto zdobędą kompetencje pozwalające na projektowanie strategii marketingowych opartych na analizie zachowań konsumentów, z zachowaniem zasad etyki i ochrony danych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z zastosowaniem AI w marketingu i sprzedaży oraz rozumie kluczowe aspekty danych marketingowych.	Poprawne odpowiedzi w teście teoretycznym dotyczące definicji AI, źródeł i rodzajów danych wykorzystywanych w marketingu.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przeprowadzić podstawową analizę danych klientów przy użyciu narzędzi AI i zidentyfikować segmenty klientów.	Przedstawienie wykonanego zadania praktycznego z wykorzystaniem narzędzi takich jak Google Analytics 4 lub Power BI.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi zaprojektować spersonalizowaną kampanię marketingową wykorzystującą AI.	Opracowanie i zaprezentowanie projektu kampanii z uwzględnieniem segmentacji i rekomendacji.	Prezentacja

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: Podstawy i Dane

- **Wprowadzenie do AI w Marketingu i Sprzedaży:** Jak AI zmienia krajobraz marketingu cyfrowego i procesów sprzedażowych.
- **Zrozumienie Danych dla AI:** Jakie dane są kluczowe w marketingu i sprzedaży, jak je zbierać, oczyszczać i przygotowywać do analizy AI.

Warsztat: Analiza Danych Klientów z Wykorzystaniem Narzędzi AI (np. Google Analytics 4 z funkcjami AI, podstawy Power BI): Uczestnicy pracują na rzeczywistych (anonimowych) zbiorach danych, identyfikując wzorce i segmenty klientów.

Moduł 2: Automatyzacja i Personalizacja

- **AI w Automatyzacji Marketingu:** Automatyzacja kampanii e-mailowych, zarządzanie leadami, chatboty i wirtualni asystenci.
- **Personalizacja Doświadczeń Klienta:** Jak AI pomaga w dostarczaniu spersonalizowanych treści, ofert i rekomendacji.

Warsztat: Konfiguracja Podstawowych Chatbotów i Systemów Rekomendacji: Uczestnicy tworzą proste scenariusze dla chatbota na platformie no-code/low-code (np. Dialogflow ES lub podobne), oraz projektują system rekomendacji w oparciu o dane.

Moduł 3: Strategia i Przyszłość

- **AI w Analizie Zachowań Konsumentów i Predykcji Sprzedaży:** Wykorzystanie uczenia maszynowego do prognozowania trendów i optymalizacji strategii.
- **Etyka i Prywatność Danych w AI Marketingu:** Wyzwania związane z RODO i odpowiedzialnym wykorzystaniem AI.

Warsztat: Projektowanie Strategii Marketingowej Opartej na AI: Uczestnicy tworzą zarys kampanii marketingowej, uwzględniając elementy AI i automatyzacji, od segmentacji po personalizację i analizę wyników.

Szkolenie obejmuje 30 godzin dydaktycznych, z czego 10h to teoria, natomiast 20h to zajęcia praktyczne. 1 godzina dydaktyczna to 45 min.

Aby ukończyć szkolenie, uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz pozytywnie zdać test (poprawne odpowiedzi w co najmniej 80%).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł 1	Krzysztof Badura	01-09-2025	08:00	18:00	10:00
2 z 4 Moduł 2	Krzysztof Badura	02-09-2025	08:00	18:00	10:00
3 z 4 Moduł 3	Krzysztof Badura	03-09-2025	08:00	17:30	09:30
4 z 4 Walidacja	-	03-09-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Badura

Krzysztof Badura – to ekspert, który posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami i wdrażaniu zaawansowanych rozwiązań technologicznych z zakresu UX/UI, sztucznej inteligencji i chmury, współpracując z renomowanymi firmami takimi jak HSBC, American Express czy McKinsey & Company. Jego interdyscyplinarne wykształcenie łączy sztuki wizualne, informatykę, nauki kognitywne i praktykę badawczą, co pozwala mu tworzyć estetyczne, funkcjonalne i innowacyjne produkty cyfrowe. Pracuje w oparciu o dane, stawiając na optymalne rozwiązania i skuteczną współpracę z zespołami biznesowymi i technicznymi, a także motywując ich do osiągania najlepszych wyników.

Jest autorem uznanych publikacji, m.in. „AI Compass: Jak obrać właściwą drogę?” oraz „UXUI Design Optimized. Manual Book & Workbook”, które pomagają zarówno początkującym, jak i zaawansowanym specjalistom zrozumieć i stosować najnowsze trendy w AI i projektowaniu interfejsów. Jako redaktor naczelny Product Design Magazine przyczynił się do rozwoju polskiej sceny designu interfejsów, dostarczając branży wysokiej jakości merytoryczne treści i inspiracje.

Podczas swoich szkoleń uczestnicy zyskują nie tylko solidne podstawy teoretyczne, ale przede wszystkim praktyczne umiejętności pozwalające na wdrażanie nowoczesnych rozwiązań AI i designu w projektach. Uczy, jak łączyć kreatywność z technologią oraz jak skutecznie współpracować z zespołami i klientami, aby osiągać wymierne i trwałe efekty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji online
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia.

Wszystkie materiały zostaną wysłane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej na adres mailowy podany przez uczestnika podczas rejestracji.

Warunki uczestnictwa

Aby skorzystać ze szkolenia, uczestnik powinien znać podstawy obsługi komputera.

Warunki techniczne

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10),
Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja Klikmeeting/ZOOM lub inna w zależności do platformy szkoleniowej. Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



Krzysztof Badura

E-mail info@dmi.edu.pl

Telefon (+48) 781 802 802