

DIGITALK Artur
Jabłoński

★★★★★ 5,0 / 5

5 ocen

AI w marketingu i sprzedaży

Numer usługi 2025/07/28/178714/2906526

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 24.09.2025 do 24.09.2025

1 463,70 PLN brutto

1 190,00 PLN netto

243,95 PLN brutto/h

198,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do właścicieli firm, menedżerów oraz specjalistów ds. marketingu i sprzedaży oraz wszystkich, którzy chcą zrozumieć, jak włączyć AI w swoje procesy biznesowe, aby zwiększyć efektywność i przewagę konkurencyjną. Uczestnicy zdobędą praktyczną wiedzę na temat dostępnych, niedrogich lub darmowych narzędzi AI oraz nauczą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia zdobędzie praktyczną wiedzę i umiejętności, które pozwolą mu skutecznie wykorzystywać sztuczną inteligencję w codziennych działaniach marketingowych i sprzedażowych.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił samodzielnie wdrażać i optymalizować procesy marketingowe oraz sprzedażowe za pomocą narzędzi AI, co przełoży się na oszczędność czasu i zwiększenie efektywności działań w jego firmie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystanie narzędzi AI do automatyzacji marketingu	Uczestnik potrafi wskazać i opisać co najmniej trzy narzędzia AI wspierające automatyzację marketingu	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi samodzielnie generować teksty marketingowe (np. posty na social media, e-mail marketing) za pomocą narzędzi AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzenie skutecznych promptów.	Uczestnik potrafi formułować jasne i precyzyjne prompty.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Praktyczne wdrożenie AI w firmie.	Uczestnik potrafi wskazać konkretne procesy marketingowe lub sprzedażowe w swojej firmie, które można usprawnić za pomocą AI.	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

Wstęp

- Anatomia dobrego promptu – jak instruować narzędzia AI, by uzyskać pożądane wyniki
- Przegląd możliwości wykorzystania AI w marketingu i sprzedaży – nad czym będziemy pracować podczas dzisiejszego szkolenia
- ChatGPT, Claude, Gemini... które narzędzia sprawdzają się najlepiej do jakich zadań?

AI w sprzedaży

- Jak wykorzystać sztuczną inteligencję przy tworzeniu ofert handlowych?
- Jak wykorzystać AI do analizy rozmów i spotkań handlowych?
- Jak z pomocą AI szkolić handlowców z technik sprzedażowych?
- Jak z pomocą AI prowadzić onboarding handlowca i uczyć naszych procesów sprzedażowych?
- Budowanie baz potencjalnych klientów z pomocą AI,
- Tworzenie treści wiadomości sprzedażowych i cold mailingów z pomocą AI

AI w marketingu

- Generowanie pomysłów na artykuły i treści w social media z pomocą AI - szablony skutecznych promptów,
- Jak „zmusić” AI do tworzenia treści na social media i stronę internetową w konkretnym stylu,
- Jak tworzyć treści w social media na podstawie własnych materiałów i zewnętrznych stron internetowych?
- Jak z pomocą AI przeprowadzić badania fokusowe i dowiedzieć się więcej o swojej grupie docelowej,
- Pozycjonowanie strony z pomocą AI - gotowe prompty i szablony procesu – od pomysłu do skończonego tekstu – na tworzenie artykułów przyjaznych SEO z pomocą kilku narzędzi AI (i nie tylko!)
- Narzędzia usprawniające prace z treściami – skracanie, redagowanie, transkrypcje, montaż, itd

AI w zarządzaniu

- Jak z pomocą AI rozwinąć kompetencje liderskie i managerskie,
- Jak udoskonalić onboarding w firmie z pomocą AI,
- Tworzenie, spisywanie i wizualizowanie procedur z AI
- Jak tworzyć szablony zarządzania projektami i rozpisywać projekty na zadania

Analityka z AI

- Jak wyciągać wnioski z kampanii marketingowych z pomocą AI i raportów Google Analytics oraz narzędzi reklamowych,
- Ocena i analiza procesów sprzedażowych z pomocą AI
- Gotowe prompty analityczne

Narzędzia AI, których naprawdę warto używać

- Błyskawiczne transkrypcje i podsumowania spotkań wraz z AI
- Od konwersji plików po robienie prezentacji-proste triki w znanych LLM przyspieszające codzienną pracę
- Z jakich narzędzi do tworzenia grafik warto korzystać? Jak zbudować prompt i korzystać z narzędzi, by uzyskać/odzwierciedlić konkretny styl graficzny,
- Polecane narzędzia AI do wideo – od shortsów w social media po tworzenie promocyjnych filmów i montaż

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wstęp	Artur Jabłoński	24-09-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 6 AI w sprzedaży	Artur Jabłoński	24-09-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 6 AI w marketingu	Artur Jabłoński	24-09-2025	11:30	12:40	01:10
4 z 6 AI w zarządzaniu	Artur Jabłoński	24-09-2025	12:40	13:30	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 6 Analityka z AI	Artur Jabłoński	24-09-2025	14:30	15:30	01:00
6 z 6 Narzędzia AI, których naprawdę warto używać	Artur Jabłoński	24-09-2025	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 463,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 190,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	243,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Jabłoński

Jestem przedsiębiorcą, konsultantem i edukatorem. Założyłem i prowadzę firmę doradczo-szkoleniową Suasio oraz agencję marketingową digitalk. Prowadzę szkolenia, doradzam i realizuję kampanie dla firm i instytucji. Na sali szkoleniowej spędziłem już ponad 6 tysięcy godzin.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu otrzymasz:

- certyfikat ukończenia kursu
- materiały po szkoleniu w formie prezentacji
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, dostępnej tylko dla uczestników szkoleń, gdzie zawsze będzie można konsultować swoje działania

Adres

ul. Tytusa Chałubińskiego 8
00-613 Warszawa
woj. mazowieckie

Należy podejść do recepcji w budynku. Dalej zostaniecie pokierowani na odpowiednie piętro i salę szkoleniową.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Kubasiewicz

E-mail kontakt@digitalk.pl

Telefon (+48) 601 304 784