



Marketing internetowy i sprzedaż w erze AI - szkolenie

Numer usługi 2025/07/28/25838/2907522

3 245,00 PLN brutto

3 245,00 PLN netto

180,28 PLN brutto/h

180,28 PLN netto/h

Centrum "Mentoris"
Mateusz Prucnal

★★★★★ 4,9 / 5

2 324 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 25.09.2025 do 26.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

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

16

Data zakończenia rekrutacji

24-09-2025

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

Usługa szkoleniowa „Marketing internetowy i sprzedaż w erze AI” przygotowuje do skutecznego planowania i realizowania działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi AI. Uczestnik nabędzie umiejętności tworzenia buyer person, personalizacji przekazu, projektowania ofert sprzedażowych, planowania kampanii reklamowych oraz optymalizacji ich skuteczności z wykorzystaniem A/B testów.”

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia, czym jest buyer persona i jak wpływa na skuteczność oferty marketingowej	Identyfikuje kluczowe elementy buyer persony	Test teoretyczny
	Wskazuje korzyści z personalizacji przekazu marketingowego opartego na profilach buyer persony	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia narzędzia reklamowe Facebook Ads i Google Ads oraz ich podstawowe funkcje ofertę do rynku	Wybiera odpowiednie funkcje charakterystyczne dla platformy Facebook Ads i Google Ads spośród przedstawionych opcji	Test teoretyczny
	Identyfikuje różnice w modelach targetowania i rozliczeń między platformami Facebook Ads i Google Ads	Test teoretyczny
Uczestnik wyjaśnia zasady działania A/B testów w kampaniach reklamowych	Wskazuje elementy struktury testu A/B	Test teoretyczny
	Wybiera właściwe zmienne do testowania w kampaniach reklamowych	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy propozycję wartości produktu/usługi dopasowaną do grupy docelowej	Identyfikuje elementy propozycji wartości odpowiednie dla określonej buyer persona	Test teoretyczny
	Wskazuje możliwości wykorzystania narzędzi AI (ChatGPT, inne) w procesie generowania oferty sprzedażowej	Test teoretyczny
Uczestnik generuje ofertę sprzedażową przy wsparciu narzędzi AI (np. ChatGPT)	Wskazuje zastosowane elementy struktury perswazyjnej w ofercie sprzedażowej (nagłówki, korzyści, wezwanie do działania/CTA)	Test teoretyczny
	Identyfikuje możliwości wykorzystania narzędzi AI w procesie tworzenia i optymalizacji treści oferty sprzedażowej	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje cechy produktu lub usługi, które spełniają potrzeby klientów i wyróżniają się na rynku.	Wybiera cechy produktu/usługi istotne z perspektywy potrzeb klienta oraz elementy przewagi konkurencyjnej.	Test teoretyczny
	Identyfikuje segmenty rynku docelowego i wskazuje kluczowe różnice między konkurencyjnymi ofertami	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje konkurencję oraz dokonuje segmentacji rynku w celu lepszego dopasowania oferty.	Identyfikuje główne segmenty rynku docelowego na podstawie kryteriów demograficznych, behawioralnych lub potrzeb klientów	Test teoretyczny
	Wskazuje kluczowe różnice między konkurencyjnymi ofertami pod względem cech produktu, strategii cenowej i komunikacji marketingowej	Test teoretyczny
Uczestnik wskazuje metody identyfikacji grupy docelowej i tworzy buyer person z wykorzystaniem narzędzi AI.	Wybiera odpowiednie metody identyfikacji grupy docelowej spośród dostępnych technik badawczych (ankiety, analityka, badania rynku, social listening)	Test teoretyczny
	Identyfikuje funkcjonalności narzędzi AI przydatne w procesie tworzenia buyer persona (ChatGPT, segmentatory online, narzędzia analityczne)	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

Liczba godzin usługi jest liczona wg godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych) – łącznie 18 godzin dydaktycznych, w tym zajęcia teoretyczne: 13 godz., zajęcia praktyczne: 5 godz. Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

Moduł 1: Jak budować oferty, które sprzedają?

Czas trwania: 9 h dydaktycznych

Teoria: 5,5 h / Praktyka: 3,5 h

- **Projektowanie produktu/usługi spełniającej potrzeby klientów**

Teoria – 1 h

Metody: wykład interaktywny, analiza przykładów

- **Analiza konkurencji i segmentacja rynku**

Teoria – 1 h

Metody: prezentacja, dyskusja moderowana

- **Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z użyciem AI**

Teoria – 1 h

Praktyka – 1 h

Metody: wykład, ćwiczenia z narzędziem AI

- **Definiowanie propozycji wartości i strategia komunikacji oferty**

Teoria – 1 h

Praktyka – 1 h

Metody: ćwiczenia indywidualne, case study

- **Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem AI**

Teoria – 1 h

Praktyka – 1 h

Metody: warsztat, ćwiczenia z ChatGPT i innych narzędzi AI

- **Strategie cenowe i optymalizacja oferty**

Teoria – 0,5 h

Praktyka – 0,5 h

Metody: analiza przypadków, dyskusja grupowa

Moduł 2: Kampanie reklamowe krok po kroku

Czas trwania: 8 h dydaktycznych

Teoria: 6,5 h / Praktyka: 1,5 h

- **Narzędzia cyfrowe do promocji (strony, media społecznościowe, sklepy online)**

Teoria – 2 h

Metody: wykład, prezentacja przykładów

- **Facebook Ads i Google Ads – podstawy i zastosowanie**

Teoria – 2 h

Metody: wykład z pokazem narzędzi

- **Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych**

Teoria – 1 h

Praktyka – 1 h

Metody: ćwiczenia grupowe, mini-projekt

- Wykorzystanie AI do automatyzacji kampanii i copywritingu

Teoria – 0,5 h

Praktyka – 0,5 h

Metody: praca w parach, testowanie narzędzi AI

- Monitorowanie i testowanie wersji reklam (A/B testing)

Teoria – 1 h

Metody: studium przypadku, analiza danych

Moduł 3: Walidacja efektów uczenia się

Czas trwania: 1 h dydaktyczna

Teoria: 1 h | Praktyka: 0 h

Test wiedzy końcowej – walidacja efektów uczenia się

Metoda: test teoretyczny jednokrotnego wyboru online

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Projektowanie produktu/usługi spełniającej potrzeby klientów i Analiza konkurencji i segmentacja rynku - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	25-09-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	25-09-2025	09:30	09:40	00:10
3 z 17 Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z użyciem AI - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	25-09-2025	09:40	11:10	01:30
4 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	25-09-2025	11:10	11:20	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Definiowanie propozycji wartości - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	25-09-2025	11:20	12:50	01:30
6 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	25-09-2025	12:50	13:15	00:25
7 z 17 Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI - ćwiczenia	Marcin Kordowski	25-09-2025	13:15	14:45	01:30
8 z 17 Strategie cenowe - ćwiczenia	Marcin Kordowski	25-09-2025	14:45	15:30	00:45
9 z 17 Narzędzia cyfrowe do promocji - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	26-09-2025	08:00	09:30	01:30
10 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	26-09-2025	09:30	09:40	00:10
11 z 17 Zasady korzystania z Facebook (Meta) Ads i Google Ads - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	26-09-2025	09:40	11:10	01:30
12 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	26-09-2025	11:10	11:20	00:10
13 z 17 Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych - rozmowa na żywo	Marcin Kordowski	26-09-2025	11:20	12:50	01:30
14 z 17 Przerwa	Marcin Kordowski	26-09-2025	12:50	13:15	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 17 Wykorzystanie AI do zwiększania efektywności kampanii - ćwiczenia	Marcin Kordowski	26-09-2025	13:15	14:00	00:45
16 z 17 Monitorowanie i testowanie wersji reklam	Marcin Kordowski	26-09-2025	14:00	14:45	00:45
17 z 17 Walidacja	Marcin Kordowski	26-09-2025	14:45	15:30	00:45

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

Marcin Kordowski

Marcin Kordowski to doświadczony ekspert w dziedzinie SEO, SEM, SXO i strategii digital marketingu, Marketing Automation, Content Marketing, Optymalizacja konwersji Doradztwo dla e-commerce i B2B z ponad 20-letnim stażem w branży.

Jest założycielem i CEO Kordowski Digital od 20 lat – firmy doradczej, która wspiera firmy w skalowaniu biznesu online poprzez efektywne działania SEO, integrację CRM, content marketing oraz optymalizację konwersji w ponad 26 krajach Świata. Jest wykładowcą w Warsaw University of Technology Business School w latach 2019-2025, obszar budowania ścieżek klienta, CRM, Marketing Automation oraz wykładowcą w Faculty of Management, Warsaw University of Technology w latach 2021-2025 obszar budowania ścieżek klienta, Digital Marketing, Marketing

Międzynarodowy, E-business, E-commerce.

Przeprowadził wiele szkoleń wewnętrznych w ostatnich 5 latach dla takich marek jak Lidl, Canal+ i wielu innych. Również dla małych i średnich firm i start up. Jest autorem książki „Twoja firma widoczna w Internecie” (wyd. Poltext), obszary specjalizacji: Strategiczne SEO SEM & Google Ads CRM i i Marketing Automation Content Marketing Optimalizacja konwersji Doradztwo dla e-commerce i B2B.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej.

Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Uczestnik otrzyma stosowne zaświadczenie lub certyfikat po zakończeniu usługi, pod warunkiem spełnienia kryterium obecności na minimum 80% zajęć. Obecność będzie odnotowywana na listach obecności prowadzonych każdego dnia szkolenia

Informacje dodatkowe

- 1 godzina szkoleniowa = 45 minut
- Przerwy nie wliczają się w czas usługi
- 13 godzin teoretycznych, 5 godzin praktycznych zajęć
- Szkolenie prowadzone jest na platformie MS Teams.
- W przypadku uczestniczenia w usłudze osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.

Zwolnienie z VAT Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. ze zmianami w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień oraz warunków stosowania tych zwolnień (par.3 ust.1 pkt.14)

Warunki techniczne

Wymaganie sprzętowe:

komputer wyposażony w kamerę, mikrofon i głośnik z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM

Parametry łącza sieciowego:

szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5Mb/s.

Minimalne parametry potrzebne do obsługi komunikatora dla:

a) Systemu Windows 10 w wersji 1507 lub nowszej Systemu Windows 8 Systemu Windows 7 Systemu Windows 32 (obsługiwane są wersje 64- i 64-bitowe) 1. Procesor Co najmniej 1 GHz 2. Pamięć RAM Co najmniej 512 MB 3. Dodatkowe oprogramowanie DirectX w wersji 9.0 lub nowszej

b) komputery Mac system Mac OS X 10.10 lub nowszego 1. Procesor co najmniej Intel 1 GHz (Core 2 Duo) 2. Pamięć RAM Co najmniej 1 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie Najnowsza wersja programu QuickTime Łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s (APMG Int. zaleca korzystanie z łącza stałego).

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów (czytnik plików pdf oraz doc).

Szkolenie prowadzone będzie na platformie **Microsoft Teams**. Uczestnicy powinni mieć zainstalowaną najnowszą wersję aplikacji Teams (dostępną na systemy Windows, macOS oraz Linux).

Kontakt



Karolina Goral-Gąsior

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

Telefon (+48) 576 660 150