



Fundacja Homo
Perfectus

★★★★★ 5,0 / 5

1 755 ocen

Marketing cyfrowy z użyciem narzędzi sztucznej inteligencji

Numer usługi 2025/08/29/28085/2971603

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 12.09.2025 do 18.09.2025

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli MŚP;
- pracowników MŚP,
- osób, które planują rozpocząć działalność gospodarczą,
- osób, które prowadzą własną działalność,
- osób zainteresowanych tematyką szkolenia.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

36

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 szkolenia zdobywa wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne niezbędne do planowania i prowadzenia podstawowych działań marketingu cyfrowego, z wykorzystaniem prostych narzędzi sztucznej inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
opisuje podstawowe kanały marketingu cyfrowego	Wymienia co najmniej 3 kanały marketingu online	Test teoretyczny
	Wyjaśnia różnicę między reklamą tradycyjną a internetową	Test teoretyczny
wyjaśnia, czym jest sztuczna inteligencja (AI) w marketingu	Podaje co najmniej 2 przykłady wykorzystania AI z życia codziennego	Test teoretyczny
	Wskazuje, w jaki sposób AI może wspierać marketing	Test teoretyczny
analizuje dane marketingowe z pomocą prostych narzędzi AI	Wskazuje najważniejsze informacje w przykładowym raporcie (np. liczba wejść, kliknięcia)	Test teoretyczny
	Opisuje, co oznaczają podstawowe wskaźniki skuteczności kampanii (np. koszt kliknięcia)	Test teoretyczny
tworzy prostą personę klienta	Opracowuje opis przykładowego klienta (wiek, zainteresowania, potrzeby)	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak AI może pomóc w podziale klientów na grupy	Test teoretyczny
formułuje komunikaty marketingowe dostosowane do odbiorców	Przygotowuje przykładowy post w social media w prostym języku	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa, jak automatyczne odpowiedzi (chatbot, e-mail) mogą wspierać kontakt z klientem	Analiza dowodów i deklaracji
ocenia doświadczenia klienta (Customer Experience) z pomocą AI	Analizuje przykład opinii klienta i wskazuje, co można poprawić.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wyjaśnia, jak AI pomaga w zbieraniu i interpretacji opinii online	Test teoretyczny
planuje treści do social media z pomocą AI	Układa prosty kalendarz publikacji (np. 3 posty na tydzień).	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje, w jaki sposób AI podpowiada najlepszy czas publikacji treści	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
analizuje proste przykłady e-commerce z elementami AI	Wskazuje, jak działają rekomendacje produktów w sklepie internetowym.	Test teoretyczny
	Analizuje przykładowy koszyk zakupowy pod kątem użyteczności.	Analiza dowodów i deklaracji
projektuje prosty e-mail marketing z użyciem AI	Tworzy szkic maila powitalnego do klienta.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wyjaśnia, jak AI może pomóc w personalizacji treści maili.	Test teoretyczny
rozdziela trendy w marketingu cyfrowym, w tym z wykorzystaniem AI	Wymienia co najmniej 2 obecne trendy (np. krótkie filmy, influencerzy).	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak AI podpowiada modne treści lub przewiduje zainteresowania odbiorców.	Test teoretyczny
	Wypowiada się, które narzędzia AI chciałby wypróbować w praktyce.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje, czego jeszcze potrzebuje się nauczyć, by skuteczniej korzystać z marketingu cyfrowego.	Analiza dowodów i deklaracji

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

DZIEŃ 1 – Podstawy marketingu cyfrowego i AI

Blok 1 (2h): Co to jest marketing cyfrowy?

- Proste definicje i przykłady z życia codziennego
- Najważniejsze kanały: strona www, social media, e-mail, reklamy online
- Różnice między reklamą tradycyjną a internetową
- Ćwiczenie: porównanie reklamy w gazecie i na Facebooku

Blok 2 (2h): Pierwsze spotkanie z AI

- Proste wyjaśnienie pojęcia sztucznej inteligencji (AI)
- Jak AI działa na co dzień (np. Netflix, Google Maps, YouTube)
- Rola AI w marketingu – krótkie przykłady
- Ćwiczenie: uczestnicy wskazują, gdzie spotkali AI w swoim życiu

Blok 3 (2h): AI a dane marketingowe

- Co to są dane (kliknięcia, polubienia, zakupy online)
- Jak AI potrafi je uporządkować i pokazać wyniki w prosty sposób
- Przykład: raport AI z kampanii reklamowej

Blok 4 (1h): Warsztat i podsumowanie dnia

- Warsztat: analiza prostego zestawu danych (przygotowana tabela)
- Podsumowanie dnia

DZIEŃ 2 – Klient i komunikacja online

Blok 1 (2h): Poznaj swojego klienta

- Kim jest klient – definicja w prostych słowach
- Segmentacja – jak AI może pomóc w podziale klientów (proste przykłady)
- Ćwiczenie: stworzenie osoby klienta (np. dla sklepu z ubraniami)

Blok 2 (2h): Komunikacja z klientem online

- Jak pisać proste komunikaty w social media
- Automatyczne odpowiedzi – czym są chatboty i voiceboty
- AI w praktyce: automatyczne maile powitalne, proste scenariusze rozmów
- Ćwiczenie: wspólne napisanie krótkiego posta na Facebooku i treści powitalnej wiadomości

Blok 3 (2h): Customer Experience (CX) z pomocą AI

- Co to jest doświadczenie klienta i dlaczego jest ważne
- Jak AI pomaga analizować opinie i recenzje
- Przykład: analiza kilku prawdziwych komentarzy z użyciem AI

Blok 4 (1h): Warsztat i podsumowanie dnia

- Warsztat: wspólne opracowanie odpowiedzi na pozytywną i negatywną opinię
- Podsumowanie dnia

DZIEŃ 3 – Treści i social media z AI

Blok 1 (2h): Podstawy content marketingu

- Co to są treści marketingowe (post, artykuł, grafika, wideo)
- Dlaczego ważne, by były ciekawe i dopasowane do odbiorcy
- AI – jak pomaga w wymyślaniu pomysłów na treści
- Ćwiczenie: generowanie 3 pomysłów na posty w social media

Blok 2 (2h): Social media w praktyce

- • Najważniejsze platformy: Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn
- Jak planować publikacje (kalendarz postów)
- AI w social media: analiza zaangażowania i propozycje najlepszej godziny publikacji
- Warsztat: przygotowanie prostego planu postów na tydzień

Blok 3 (2h): Widoczność w Google (SEO) i AI

- • Co to jest SEO – proste wyjaśnienie
- Jak wyszukiwarka wybiera wyniki
- AI – jak podpowiada słowa kluczowe i tematy treści

Blok 4 (1h): Ćwiczenie i podsumowanie dnia

- • Ćwiczenie: wspólna analiza wyników wyszukiwania dla prostego hasła
- Podsumowanie dnia

DZIEŃ 4 – Sprzedaż online i e-commerce

Blok 1 (2h): Podstawy reklamy online

- • Czym jest kampania reklamowa – cel, grupa, budżet
- Reklama płatna vs darmowa promocja
- AI – jak pomaga dopasować reklamę do odbiorcy
- Analiza: przykładowa reklama Facebook Ads

Blok 2 (2h): Sklep internetowy i zakupy online

- • Jak działa sklep internetowy krok po kroku
- Algorytmy rekomendacji (AI proponuje produkty)
- Ćwiczenie: analiza przykładowego koszyka zakupowego

Blok 3 (2h): E-mail marketing i AI

- • Dlaczego newslettery są skuteczne
- AI w personalizacji maili (np. imię w treści, dopasowane oferty)
- Warsztat: przygotowanie prostego maila powitalnego
- Dyskusja: jakie rozwiązania mogą się sprawdzić u uczestników

Blok 4 (1h): Planowanie działań marketingowych

- • Co to jest strategia w prostych słowach
- Jak ustalić cele (np. zwiększenie liczby klientów, rozpoznawalność marki)
- Warsztat: plan na 1 miesiąc działań

DZIEŃ 5 – Strategia, trendy i przyszłość marketingu z AI

Blok 1 (1,5h): Nowości i trendy w marketingu cyfrowym

- • Krótkie filmy (TikTok, Reels, Shorts)
- Marketing influencerów – współpraca z osobami znanymi online
- AI – jak przewiduje trendy i rekomenduje treści
- Dyskusja: co uczestnicy zauważają w internecie jako „nowe”

Blok 2 (1h): Etyka i bezpieczeństwo w marketingu z AI

- • Ochrona danych osobowych (RODO w prostym języku)
- Ryzyka AI – fake newsy, deepfake, nadmiar reklam
- Ćwiczenie: analiza przykładowej kontrowersyjnej kampanii

Blok 3 (1h): Walidacja

- • Omówienie procesu walidacji
- Test

Godzina szkolenia trwa 60 minut. Przerwy i walidacja są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej i jej kosztów.

Usługa realizowana jest on-line w czasie rzeczywistym.

Zajęcia prowadzone w ramach szkolenia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi. Metody stosowane podczas szkolenia:

- wykład,
- praktyczne przykłady,
- ćwiczenia,
- warsztaty,
- case study,
- materiały video,
- analiza,
- testy sprawdzające wiedzę.

Szkolenie obejmuje 24 godz. zajęć teoretycznych, 6,5 godz. zajęć praktycznych oraz 1 godz. walidacji.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Blok 1.1 Co to jest marketing cyfrowy? (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 32 Blok 1.2 Pierwsze spotkanie z AI (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	10:15	12:15	02:00
4 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 32 Blok 1.3 AI a dane marketingowe (2 godz.; wykłady, przykład)	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	12:45	14:45	02:00
6 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 32 Blok 1.4 Warsztat i podsumowanie dnia (1 godz.: warsztat, dyskusja)	Tymoteusz Mitlewski	12-09-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 32 Blok 2.1 Poznaj swojego klienta (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	10:00	10:15	00:15
10 z 32 Blok 2.2 Komunikacja z klientem online (2 godz.; wykłady, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	10:15	12:15	02:00
11 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	12:15	12:45	00:30
12 z 32 Blok 2.3 Customer Experience (CX) z pomocą AI (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, przykład)	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	12:45	14:45	02:00
13 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 32 Blok 2.4 Warsztat i podsumowanie dnia (1 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-09-2025	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 32 Blok 3.1 Podstawy content marketingu (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	08:00	10:00	02:00
16 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	10:00	10:15	00:15
17 z 32 Blok 3.2 Social media w praktyce (2 godz.; wykłady, warsztat)	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	10:15	12:15	02:00
18 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	12:15	12:45	00:30
19 z 32 Blok 3.3 Widoczność w Google (SEO) i AI (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	12:45	14:45	02:00
20 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	14:45	15:00	00:15
21 z 32 Blok 3.4 Ćwiczenie i podsumowanie dnia (1 godz.; ćwiczenia, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	16-09-2025	15:00	16:00	01:00
22 z 32 Blok 4.1 Podstawy reklamy online (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	08:00	10:00	02:00
23 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	10:00	10:15	00:15
24 z 32 Blok 4.2 Sklep internetowy i zakupy online (2 godz.; wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	10:15	12:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	12:15	12:45	00:30
26 z 32 Blok 4.3 E-mail marketing i AI (2 godz.; wykłady, warsztat, dyskusja)	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	12:45	14:45	02:00
27 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	14:45	15:00	00:15
28 z 32 Blok 4.4 Planowanie działań marketingowych (1 godz.; wykłady, warsztat)	Tymoteusz Mitlewski	17-09-2025	15:00	16:00	01:00
29 z 32 Blok 5.1 Nowości i trendy w marketingu cyfrowym (1,5 godz.; wykłady, dyskusja)	Tymoteusz Mitlewski	18-09-2025	12:00	13:30	01:30
30 z 32 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	18-09-2025	13:30	14:00	00:30
31 z 32 Blok 5.2 Etyka i bezpieczeństwo w marketingu z AI (1 godz. wykład, case study, ćwiczenie)	Tymoteusz Mitlewski	18-09-2025	14:00	15:00	01:00
32 z 32 Blok 5.3 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz. test na zakończenie zajęć, dyskusja)	-	18-09-2025	15:00	16:00	01:00

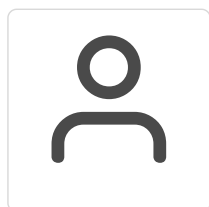
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach, w tym szkolenia: "Skuteczny marketing online", "Planowanie kampanii marketingowej w oparciu o brief strategiczny klienta", "Planowanie kampanii marketingowej online", "Planowanie i prowadzenie działań marketingowych w mediach społecznościowych", "Kampanie sprzedażowe od strategii do realizacji" oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat..

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych są zwolnione z podatku VAT.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz pozytywnego wyniku walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązanym z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

1) **Platforma** (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę. Każdy uczestnik przed rozpoczęciem usługi otrzyma pomoc techniczną w zakresie obsługi platformy Webex.

2) Minimalne **wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego**: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;

3) Minimalne **wymagania sprzętowe**: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu. Rekomenduje się dostęp do kamery i mikrofonu.

4) Niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(x);

5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia. Link do szkolenia zostanie wysłany użytkownik na wskazane adresy e-mail.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Miejsce prowadzenia usługi przez trenera i prowadzenia walidacji: ul. Karkonoska 10, 53-015 Wrocław.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 509 809 908