



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji

★★★★★ 5,0 / 5
2 458 ocen

Marketing 360 w oparciu o AI

Numer usługi 2025/09/01/50129/2976829

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 25.09.2025 do 10.10.2025

3 210,00 PLN brutto

3 210,00 PLN netto

214,00 PLN brutto/h

214,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Marketing 360 w oparciu o AI” skierowane jest do specjalistów i menedżerów zajmujących się marketingiem, komunikacją oraz sprzedażą, którzy chcą wykorzystać nowoczesne technologie do tworzenia i optymalizacji zintegrowanych kampanii marketingowych. Uczestnikami mogą być osoby odpowiedzialne za działania marketingowe w firmach z sektora MŚP, pracownicy agencji reklamowych, PR-owych i digitalowych, a także analitycy danych, specjaliści ds. e-commerce oraz osoby odpowiedzialne za rozwój strategii marki. Szkolenie adresowane jest również do właścicieli firm, którzy chcą lepiej zrozumieć potencjał sztucznej inteligencji w budowaniu przewagi konkurencyjnej oraz do przedstawicieli instytucji publicznych i organizacji pozarządowych, realizujących działania promocyjne lub społeczne. Uczestnicy szkolenia powinni mieć podstawową wiedzę z zakresu marketingu lub komunikacji oraz otwartość na wdrażanie rozwiązań technologicznych opartych na danych i automatyzacji.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

24-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Przekazanie praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia nowoczesnych, zintegrowanych działań marketingowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Uczestnicy nauczą się, jak wykorzystywać dane do tworzenia profili klientów, planować kampanie dopasowane do ich potrzeb, automatyzować komunikację oraz tworzyć treści za pomocą narzędzi AI. Szkolenie przygotowuje do efektywnego wdrażania strategii marketingowych opartych na danych i nowych technologiach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie koncepcję Marketingu 360 i potrafi wyjaśnić, jak AI wspiera tworzenie spójnej ścieżki klienta. Uczestnik potrafi zidentyfikować źródła danych marketingowych i opisać sposób ich integracji z wykorzystaniem narzędzi AI.	Uczestnik potrafi opisać, czym różni się marketing 360 od tradycyjnego podejścia.	Test teoretyczny
	Wskazuje minimum dwa przykłady zastosowania AI w projektowaniu ścieżki klienta.	Test teoretyczny
	Uczestnik wymienia źródła danych wykorzystywanych w działaniach marketingowych.	Test teoretyczny
	Uczestnik przedstawia podstawowe zasady tworzenia profilu klienta (Single Customer View) z użyciem narzędzi AI.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie, w jaki sposób AI wspomaga segmentację klientów i przewidywanie ich zachowań.	Uczestnik opisuje, jak AI wspiera tworzenie segmentów klientów w kampaniach marketingowych.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje i wyjaśnia proste modele predykcyjne.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wykorzystać generatywne narzędzia AI do tworzenia treści marketingowych oraz ocenić ich jakość. Uczestnik potrafi zaplanować automatyczny scenariusz komunikacji dostosowany do konkretnego klienta.	Uczestnik tworzy przykładową treść (post, e-mail lub reklamę) z użyciem narzędzia AI.	Test teoretyczny
	Dokonyuje oceny treści pod kątem zgodności z grupą docelową i wartości marketingowej.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje krok po kroku przykładowy automatyczny scenariusz komunikacji.	Test teoretyczny
	Wskazuje sposób, w jaki AI dobiera moment i treść komunikatu do odbiorcy.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie, jak wykorzystać AI do analizy wyników kampanii i podejmowania decyzji marketingowych.	Uczestnik tworzy prostą strukturę raportu z kampanii marketingowej, uwzględniającą kluczowe wskaźniki.	Test teoretyczny
	Uczestnik interpretuje wyniki kampanii i proponuje na ich podstawie działania optymalizacyjne.	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

1. Nowa era strategii marketingowej – czym jest Marketing 360 wspierany przez AI

- Jak działa AI w marketingu – przykłady zastosowań
- Co to jest ścieżka klienta (Customer Journey) i jak ją planować.

2. Dane – najważniejszy zasób w nowoczesnym marketingu

- Zbieranie, konsolidacja i czyszczenie danych z kanałów online/offline.
- Tworzenie profili klientów (Single Customer View) z użyciem AI.
- Źródła danych: CRM, systemy e-commerce, media społecznościowe.
- Integracja danych w platformach CDP i DMP.
- Automatyzacja marketingu i personalizacja przekazu

3. Jak działa AI w marketingu – przykłady zastosowań

- Tworzenie grup klientów (segmentacja) z pomocą AI
- Jak przewidywać potrzeby i decyzje klientów
- Przykłady prostych modeli: klient lojalny, klient zagrożony odejściem

4. Tworzenie treści z pomocą AI

- Narzędzia do tworzenia treści: ChatGPT, Canva AI, Jasper
- Jak pisać teksty do e-maili, postów, reklam z pomocą AI
- Jak ocenić jakość i autentyczność treści generowanych przez AI

5. Automatyzacja marketingu i personalizacja przekazu

- Co to jest automatyzacja – jak działa krok po kroku
- Przykłady automatycznych ścieżek komunikacji (scenariusze)
- Jak AI pomaga dopasować komunikat do konkretnej osoby

6. Zintegrowana analityka kampanii – AI w optymalizacji i raportowaniu

- Narzędzia do tworzenia raportów i analiz
- Jak AI pomaga w podejmowaniu decyzji marketingowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 210,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 210,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Malinowski

Mariusz Malinowski to wybitny specjalista z bogatym doświadczeniem w dziedzinie IT i zarządzania projektami, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu zaawansowanych strategii biznesowych. W ciągu kilku lat, Malinowski nawiązał długoterminowe umowy o współpracy z

kilkunastoma sieciami franczyzowymi w Polsce, obejmującymi łącznie obsługę 800 przedsiębiorstw. Jego umiejętności są potwierdzone przez certyfikaty Project Management Associate (IPMA) oraz ILM-5 od The Institute of Leadership and Management. Dodatkowo, od 2015 roku zasiada w Komitecie Monitorującym Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój przy Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii.

W swojej pracy Malinowski wykorzystuje metody zarządzania zmianą, zarządzania projektami. Pracuje nad rozwijaniem marki oraz zwiększaniem ruchu w witrynach internetowych i social media. Dzięki niemu udało się zrealizować kilka projektów z zakresu ekologii, społeczności lokalnej oraz zasobów ludzkich.

W ramach szkolenia, Malinowski skupia się na praktycznym wykorzystaniu technologii AI, takich jak ChatGPT i DALL-E 3, do optymalizacji procesów sprzedażowych i komunikacji w organizacji.

Mariusz Malinowski to osoba o wieloletnim doświadczeniu i ugruntowanej pozycji na rynku, który jest w stanie oferować szkolenia na najwyższym poziomie, dostosowane do najnowszych trendów i technologii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Informacje dodatkowe

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą.

Adres

ul. Kolneńska 15
02-242 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Natallia Paulenka

E-mail paulenka@bosfundacja.pl

Telefon (+48) 536 210 297