



MENTAL CURE
PROSTA SPÓŁKA
AKCYJNA

★★★★★ 4,8 / 5

42 oceny

Automatyzacja raportowania i analizy danych marketingowych dzięki N8N

Numer usługi 2025/09/25/170984/3034264

📍 Sieniawka / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 16.12.2025 do 18.12.2025

4 391,10 PLN brutto

3 570,00 PLN netto

243,95 PLN brutto/h

198,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do **pracowników działów obsługi klienta i marketingu**, którzy w swojej pracy zajmują się analizą danych, przygotowywaniem raportów oraz wsparciem działań sprzedażowych i komunikacyjnych. Uczestnikami mogą być m.in.:

- pracownicy obsługi klienta odpowiedzialni za raportowanie zgłoszeń i opinii klientów,
- pracownicy działów marketingu zajmujący się analizą kampanii i przygotowywaniem zestawień,
- osoby wspierające sprzedaż poprzez przygotowywanie raportów i analiz efektywności działań,
- specjaliści korzystający z danych pochodzących z różnych źródeł (CRM, social media, arkusze, pliki CSV) i chcący zautomatyzować procesy raportowania.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

15-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie pracowników obsługi klienta do samodzielnego wykorzystywania N8N w automatyzacji raportów i analizie danych marketingowych. Uczestnicy nauczą się łączyć dane z różnych źródeł (np. CRM, social media, arkusze, pliki CSV), tworzyć zautomatyzowane raporty i powiadomienia, a także monitorować efektywność kampanii. Dzięki temu będą w stanie przyspieszyć pracę z danymi, poprawić jakość analiz oraz szybciej reagować na potrzeby klientów i działu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik buduje w N8N prostą automatyzację generującą raport marketingowy	łączy węzły w workflow zgodnie z celem raportu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uruchamia proces i uzyskuje prawidłowy wynik	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik łączy dane z różnych źródeł (np. social media, pliki CSV, arkusze online) w jednym procesie N8N.	konfiguruje workflow tak, aby dane trafiały do jednego raportu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	poprawnie mapuje pola z kilku źródeł do wspólnej bazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy automatyczne alerty i wizualizacje danych dla zespołu marketingu/obsługi klienta.	stawia warunki alertu (np. przekroczenie KPI)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	konfiguruje powiadomienia e-mail/Slack z raportu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	interpretuje dane z logów workflow i koryguje błędy procesu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Szkolenie jest skierowane do **pracowników działów obsługi klienta i marketingu**, którzy w swojej pracy zajmują się analizą danych, przygotowywaniem raportów oraz wsparciem działań sprzedażowych i komunikacyjnych. Uczestnikami mogą być m.in.:

- pracownicy obsługi klienta odpowiedzialni za raportowanie zgłoszeń i opinii klientów,
- pracownicy działów marketingu zajmujący się analizą kampanii i przygotowywaniem zestawień,
- osoby wspierające sprzedaż poprzez przygotowywanie raportów i analiz efektywności działań,
- specjaliści korzystający z danych pochodzących z różnych źródeł (CRM, social media, arkusze, pliki CSV) i chcący zautomatyzować procesy raportowania.

Warunki organizacyjne:

- godz. szkolenia są godz. dydaktycznymi (1 godz. dydaktyczna = 45 min)
- przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi
- szkolenie realizowane przy zebraniu grupy min. 1 osób
- zapewniono rozdzielenie procesu uczenia się i walidacji
- metodą walidacji jest test z automatyczną odpowiedzią

PROGRAM SZKOLENIA:

Dzień 1 – Podstawy i pierwsze raporty (6h lekcyjnych)

Dzień 2 – Integracja danych i marketing automation (6h lekcyjnych)

Dzień 3 – Analiza i walidacja (6h lekcyjnych)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie: automatyzacja w obsłudze klienta i marketingu. Interfejs N8N i budowa prostych workflow	Andrzej Piłatowicz	16-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	16-12-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 17 Tworzenie pierwszych raportów z CRM/arkuszy. Ćwiczenia.	Andrzej Piłatowicz	16-12-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	16-12-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 17 Obsługa błędów i korekta workflow. Raportowanie cykliczne – planowanie zadań (cron, harmonogram)	Andrzej Piłatowicz	16-12-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 17 Import danych z wielu źródeł. Mapowanie i łączenie danych w jednym workflow	Andrzej Piłatowicz	17-12-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	17-12-2025	10:30	10:45	00:15
8 z 17 Ćwiczenia praktyczne: dashboard z danymi z kilku kanałów. Tworzenie alertów KPI	Andrzej Piłatowicz	17-12-2025	10:45	12:15	01:30
9 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	17-12-2025	12:15	12:30	00:15
10 z 17 Automatyczne powiadomienia mailowe i Slack z raportów. Warsztat	Andrzej Piłatowicz	17-12-2025	12:30	14:00	01:30
11 z 17 Monitorowanie workflow i analiza logów. Wizualizacja danych.	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	10:30	10:45	00:15
13 z 17 Ćwiczenia praktyczne: analiza reklamacji/feedbacku klienta	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	10:45	11:30	00:45
14 z 17 Optymalizacja i poprawa procesów – eliminacja błędów	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	11:30	12:15	00:45
15 z 17 przerwa	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	12:15	12:30	00:15
16 z 17 Ćwiczenie końcowe: pełny proces raportowania i analizy danych	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	12:30	13:15	00:45
17 z 17 Test walidacyjny	Andrzej Piłatowicz	18-12-2025	13:15	14:00	00:45

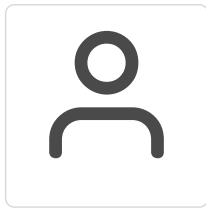
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 391,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 570,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	243,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Piłatowicz

właściciel studia kreatywnego Studio Zaiste, od ponad 11 lat zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań cyfrowych dla biznesu. Współpracował z wieloma klientami z Europy, USA i Kanady, realizując projekty z zakresu e-commerce, brandingu oraz obsługi klienta.

Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu narzędzi wspierających sprzedaż, systemów obsługi wycen oraz rozwiązań umożliwiających analizę i mierzenie danych dotyczących zachowań użytkowników (m.in. Google Analytics, Hotjar, Pendo). Łączy wiedzę technologiczną z doświadczeniem w obszarze UX/UI i zarządzania projektami, co pozwala mu skutecznie łączyć cele biznesowe z oczekiwaniami użytkowników.

W przeszłości pełnił funkcje menedżerskie w dużych firmach i agencjach interaktywnych, m.in. RTV EURO AGD, ClearSense, K2 Media oraz Ringier Axel Springer Media AG, gdzie odpowiadał za rozwój zespołów projektowych, wdrożenia e-commerce oraz kampanie marketingowe w środowisku cyfrowym.

Od wielu lat wspiera firmy i zespoły w zakresie obsługi systemów sprzedażowych, e-commerce oraz projektowania procesów klienta, pomagając organizacjom podnosić efektywność pracy i poprawiać jakość obsługi.

Wykształcenie:

- Inżynier informatyki gospodarczej – Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych w Warszawie im. Fryderyka Skarbka
- Studia w zakresie cybernetyki – Wojskowa Akademia Techniczna w Warszawie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają prezentacje multimedialne wykorzystywane podczas szkolenia w formie elektronicznej (np. PDF).

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa i uzyskania zaświadczenia jest obecność na min. 80% czasu zajęć. Warunkiem ukończenia szkolenia jest zaliczenie testu końcowego.

Informacje dodatkowe

Zapewniono rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji efektów uczenia się.

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT. *Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701)

Adres

ul. Biedrzychowicka 2
59-921 Sieniawka
woj. dolnośląskie

Szkolenie odbędzie się w sali znajdującej się pod adresem ul. Biedrzychowicka 2, Sieniawka. Przy budynku znajduje się parking. Podczas przerw do dyspozycji uczestników będzie przestrzeń kawowa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Sylwia Sitkowska

E-mail bur@mentalcure.eu

Telefon (+48) 601 232 822