



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

331 ocen

## Unico Marketing: Lejek marketingowo-sprzedażowy z wykorzystaniem AI. Kompleksowe szkolenie od strategii treści po automatyzację działań

Numer usługi 2025/10/23/160223/3101561

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 13.12.2025 do 13.12.2025

1 200,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie adresowane jest do właścicieli małych i średnich firm, specjalistów ds. marketingu i sprzedaży, freelancerów, konsultantów oraz twórców internetowych, którzy chcą uporządkować i zautomatyzować proces pozyskiwania klientów online. Uczestnikami mogą być zarówno osoby posiadające podstawową wiedzę marketingową, jak i praktycy, którzy chcą skuteczniej wykorzystywać narzędzia AI do budowy i analizy lejków sprzedażowych. Szkolenie jest przydatne dla osób planujących rozwój działań content marketingowych, automatyzację komunikacji i optymalizację konwersji. |
| Minimalna liczba uczestników    | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Maksymalna liczba uczestników   | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Data zakończenia rekrutacji     | 12-12-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Liczba godzin usługi            | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego projektowania i wdrażania zautomatyzowanego lejka marketingowo-sprzedażowego z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji. Usługa prowadzi do efektywnego planowania strategii treści, tworzenia kampanii i ofert, integracji kanałów komunikacji, a także do analizy wyników i optymalizacji działań w środowisku cyfrowym.

**Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| Efekty uczenia się                                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                       | Metoda walidacji             |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Analizuje strukturę i etapy lejka marketingowo-sprzedażowego.                          | – identyfikuje poszczególne etapy lejka (świadomość, zainteresowanie, decyzja, lojalność), | Wywiad ustrukturyzowany      |
|                                                                                        | – rozróżnia cele marketingowe przypisane do każdego etapu,                                 | Wywiad ustrukturyzowany      |
|                                                                                        | – dobiera odpowiednie kanały komunikacji do poszczególnych etapów lejka.                   | Wywiad ustrukturyzowany      |
| Projektuje strategię treści wspierającą poszczególne etapy lejka sprzedażowego.        | – tworzy plan publikacji (content plan) z przypisaniem treści do etapów lejka,             | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                        |                                                                                            | Wywiad swobodny              |
|                                                                                        | – tworzy z pomocą AI przykładowe treści: post, e-mail lub ofertę,                          | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                        |                                                                                            | Wywiad swobodny              |
|                                                                                        |                                                                                            | Wywiad ustrukturyzowany      |
|                                                                                        | – dopasowuje język i format komunikatu do buyer persony i kanału komunikacji.              | Wywiad ustrukturyzowany      |
| Tworzy i wdraża zautomatyzowany lejek sprzedażowy z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych. | – projektuje strukturę automatyzacji,                                                      | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                        |                                                                                            | Wywiad swobodny              |
|                                                                                        | – konfiguruje logikę automatyzacji (warunki, czasy reakcji, ścieżki follow-up).            | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                        |                                                                                            | Wywiad swobodny              |

| Efekty uczenia się                                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                                                 | Metoda walidacji        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Analizuje przykładowe dane marketingowe w celu oceny skuteczności lejka sprzedażowego. | – rozpoznaje kluczowe wskaźniki efektywności (CTR, współczynnik otwarć, konwersja, koszt pozyskania leadu),          | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                        | – interpretuje dane z przykładowego dashboardu lub arkusza wyników,                                                  | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                        | – formułuje wnioski dotyczące poprawy komunikacji lub struktury lejka na podstawie analizy dostarczonych przykładów. | Wywiad ustrukturyzowany |

## 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

### Moduł 1 – Fundamenty lejka marketingowo-sprzedażowego

- etapy lejka: świadomość → zainteresowanie → decyzja → lojalność
- rola lejka w strategii marketingowej i sprzedażowej
- dobór kanałów komunikacji i typów treści w zależności od etapu lejka
- tworzenie profilu idealnego klienta (buyer persona)
- analiza ścieżki klienta (customer journey)

### Moduł 2 – Tworzenie treści z wykorzystaniem AI

- przegląd narzędzi AI: ChatGPT, Notion AI, Canva AI
- generowanie treści dopasowanych do etapu lejka (posty, maile, oferty)
- tworzenie content planu i harmonogramu publikacji
- automatyczne przetwarzanie treści i personalizacja przekazu

- praktyczne ćwiczenia: tworzenie kampanii treściowej z pomocą AI

**Moduł 3 – Projektowanie i automatyzacja lejka sprzedażowego**

- integracja landing page'y, formularzy i mailingu
- automatyzacja komunikacji: sekwencje follow-up i przypomnienia
- personalizacja działań i scoring leadów
- tworzenie prostego modelu lejka w oparciu o narzędzia marketing automation
- wdrożenie testowej kampanii sprzedażowej

**Moduł 4 – Analiza wyników i wdrożenie w praktyce**

- interpretacja wskaźników efektywności (CTR, konwersja, ROI)
- analiza danych w dashboardzie kampanii
- testy A/B i optymalizacja działań
- przygotowanie planu wdrożenia i omówienie przykładów uczestników

**Walidacja efektów uczenia się**

---

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 6 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 3 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 10 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Zajęcia praktyczne: 5 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 5 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                        | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 6 Dzień 1.<br>Moduł 1.<br>Fundamenty lejka marketingowo-sprzedażowego (teoria)  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Bartosz Radacz | 13-12-2025            | 10:00               | 12:30               | 02:30         |
| 2 z 6 Dzień 1.<br>Moduł 2.<br>Tworzenie treści z wykorzystaniem AI (praktyka)  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu      | Bartosz Radacz | 13-12-2025            | 12:30               | 14:30               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                    | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>3 z 6</b> Dzień 1.<br>Przerwa                                                                                                           | Bartosz Radacz | 13-12-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <b>4 z 6</b> Dzień 1.<br>Moduł 3.<br>Projektowanie i automatyzacja lejka sprzedażowego (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Bartosz Radacz | 13-12-2025            | 15:00               | 16:45               | 01:45         |
| <b>5 z 6</b> Dzień 1.<br>Moduł 4. Analiza wyników i wdrożenie w praktyce (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                 | Bartosz Radacz | 13-12-2025            | 16:45               | 17:15               | 00:30         |
| <b>6 z 6</b> Dzień 1.<br>Walidacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                            | -              | 13-12-2025            | 17:15               | 18:00               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 200,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 120,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 120,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Bartosz Radacz

Bartosz Radacz to doświadczony specjalista w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami, który w ciągu ostatnich 5 lat zdobył praktyczne kompetencje niezbędne do prowadzenia szkoleń z zakresu pozyskiwania klientów B2B i indywidualnych. Jako Sales Manager w hotLead.pl (2022–2024) odpowiadał za generowanie leadów, zarządzanie procesami sprzedażowymi oraz rozwój strategii pozyskiwania klientów. Jego doświadczenie obejmuje również pracę jako Sales Specialist w GO4Robot (2021–2022), gdzie zajmował się negocjacjami i budowaniem ofert, a także pełnienie funkcji lidera w Studenckim Kole Naukowym ASAP, gdzie organizował wydarzenia edukacyjne i wspierał rozwój zespołu. Bartosz ukończył zarządzanie strategiczne (mgr) w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu oraz zarządzanie i inżynierię produkcji (inż.) na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Zdobył liczne certyfikaty, w tym Certyfikowanego Trenera Branżowych Symulacji Biznesowych, szkolenia z technik sprzedaży, personal branding oraz wykorzystania CRM. Dzięki połączeniu praktycznej wiedzy, doświadczenia w sprzedaży oraz certyfikowanych umiejętności trenerskich Bartosz skutecznie prowadzi szkolenia, pomagając uczestnikom rozwijać efektywne strategie marketingowo-sprzedażowe i budować marki.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe przygotowane przez Unico Sp. z o.o.

### Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity: Dz.U. z 2025 r. poz. 832).*

## Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

#### **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów**

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

#### **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online**

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

#### **Zalecane parametry łącza internetowego**

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Kontakt



**Rafał Lisser**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771