



PRIME ACADEMY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie - Strategiczny marketing, copywriting sprzedażowy i budowa firmowej bazy wiedzy z wykorzystaniem AI

Numer usługi 2025/12/14/194983/3211237

📍 Gniezno / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 21 h
📅 23.02.2026 do 24.02.2026

4 683,00 PLN brutto
4 683,00 PLN netto
223,00 PLN brutto/h
223,00 PLN netto/h
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które w ramach wykonywanej pracy zawodowej lub prowadzonej działalności odpowiadają za **planowanie, tworzenie lub wdrażanie działań marketingowych, sprzedażowych i komunikacyjnych**, w szczególności do:

Grupa docelowa usługi

- specjalistów ds. marketingu i sprzedaży,
- pracowników działów marketingu, komunikacji i content marketingu,
- właścicieli i współwłaścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
- osób prowadzących działalność gospodarczą,
- pracowników firm usługowych, handlowych i agencji marketingowych,
- osób odpowiedzialnych za przygotowywanie ofert, treści sprzedażowych, opisów produktów lub usług.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

22-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

21

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 przygotowuje Uczestnika do samodzielnego planowania i realizowania działań marketingowych i sprzedażowych z wykorzystaniem narzędzi AI, w tym do: projektowania treści sprzedażowych opartych o modele perswazji (AIDA, FAB, PAS), formułowania zaawansowanych promptów do generowania treści marketingowych, analizowania potrzeb klientów i budowania person zakupowych, optymalizowania treści ofertowych i opisów pod kątem SEO, tworzenia i wykorzystywania bazy wiedzy (NotebookLM) do pracy zespołowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Pharakteryzuje zastosowanie modeli perswazji (AIDA, FAB, PAS) oraz rolę narzędzi AI w planowaniu strategii marketingowej i sprzedażowej	omawia etapy modeli AIDA, FAB i PAS	Test teoretyczny
	rozróżnia zastosowanie poszczególnych modeli w treściach marketingowych	Test teoretyczny
	identyfikuje obszary procesu marketingowego możliwe do wsparcia przez AI	Test teoretyczny
Projektuje treści marketingowe i sprzedażowe z wykorzystaniem AI oraz opracowuje elementy strategii content marketingowej	formułuje zaawansowane prompty zgodnie ze strukturą D-E-L-T-A	Obserwacja w warunkach symulowanych
	generuje nagłówki i opisy ofertowe w oparciu o modele perswazji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje personę klienta metodą 5W+H	Obserwacja w warunkach symulowanych
	optymalizuje treści ofertowe pod kątem SEO	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy harmonogram treści marketingowych z określonym CTA	Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje własną pracę oraz współpracuje w zespole przy wykorzystaniu firmowej bazy wiedzy opartej o AI	korzysta z dokumentów źródłowych w NotebookLM	Obserwacja w warunkach symulowanych
	selekcjonuje informacje istotne dla zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	komunikuje wnioski i rekomendacje w oparciu o dane źródłowe	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Usługa szkoleniowa „Strategiczny marketing, copywriting sprzedażowy i budowa firmowej bazy wiedzy z wykorzystaniem AI” ma charakter **praktyczny i warsztatowy**. Program został zaprojektowany w sposób umożliwiający Uczestnikom stopniowe nabywanie kompetencji poprzez **połączenie wiedzy teoretycznej z intensywnymi ćwiczeniami praktycznymi**, realizowanymi z wykorzystaniem narzędzi opartych o sztuczną inteligencję.

Szkolenie realizowane jest w **godzinach dydaktycznych**. Przerwy nie są **wliczone w czas trwania usługi**. Zajęcia prowadzone są w formie prezentacji zagadnień, warsztatów praktycznych, pracy na przykładach oraz samodzielnych zadań wykonywanych przez Uczestników pod nadzorem trenera.

Warunki organizacyjne realizacji usługi

Szkolenie realizowane jest w formie **zajęć grupowych**, w grupie umożliwiającej aktywny udział wszystkich Uczestników w ćwiczeniach praktycznych oraz bieżący kontakt z trenerem.

Każdy Uczestnik pracuje na **samodzielnym stanowisku komputerowym** lub własnym komputerze, z dostępem do internetu oraz narzędzi online wykorzystywanych podczas szkolenia. W trakcie zajęć Uczestnicy wykonują zadania praktyczne indywidualnie oraz w krótkich formach pracy zespołowej.

Dostawca Usług zapewnia:

- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej,
- przykłady promptów, scenariuszy i szablonów treści marketingowych,
- środowisko umożliwiające pracę z narzędziami AI,
- wsparcie trenera podczas realizacji ćwiczeń praktycznych.

Walidacja efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest **po zakończeniu części szkoleniowej** i obejmuje:

- test teoretyczny
- obserwację w warunkach symulowanych

Proces walidacji prowadzony jest przez osobę inną niż prowadząca zajęcia szkoleniowe, co zapewnia **rozdzielność procesu kształcenia i walidacji**, zgodnie z wymaganiami BUR.

Program został dostosowany do potrzeb osób aktywnych zawodowo i umożliwia **bezpośrednie przełożenie nabytych kompetencji na codzienną pracę zawodową**.

Program szkolenia:

- 1. Wprowadzenie i Strategiczne Podejście do AI** - Definiowanie Problemów i Potencjału AI - Teoria AI w Biznesie: Kluczowe pojęcia (GenAI, LLM). Cykl życia projektu AI i model RIX (Istotność, Wpływ, Dane, Kompatybilność) jako narzędzie do oceny, czy problem nadaje się dla AI. Audyt Procesów: Analiza zadań w agencji nieruchomości, które pochłaniają najwięcej czasu (zasada Pareto). Wybór pierwszych kandydatów do automatyzacji.
- 2. Mistrzostwo Promptowania (Prompt Engineering)** - Zaawansowane Techniki Pytania AI - 6 Zasad Dobrego Promptu: Dodawanie przykładów, odgrywanie ról przez AI (np. agent nieruchomości). Warsztat DELTA Prompt: Stosowanie struktury D-E-L-T-A (Describe, Example, Limit, Target, Audience) do precyzyjnego generowania treści. Metapromptowanie – tworzenie promptu, który tworzy prompt dla LLM, aby zaoszczędzić czas.
- 3. Copywriting Sprzedażowy I (Model AIDA)** - Tworzenie Wstępów i Nagłówków (Hooks) - Analiza Modelu AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) i jego zastosowanie w landing page'ach. Warsztat Pisania Haczyków (Hooks): Tworzenie angażujących nagłówków do postów społecznościowych (model Od-Do-W). Refinement: Użycie Gemini do generowania 10 wariantów haka lub zakończenia..
- 4. Pisanie Ogłoszeń Ofertowych (Model FAB)** - Przekształcanie Cech w Korzyści dla Klienta - Analiza Modelu FAB (Features, Advantages, Benefits). Jak przekształcić obiektywną cechę nieruchomości (np. "piwnica 10m²") w korzyść dla klienta ("miejsce do bezpiecznego przechowywania rowerów"). Warsztat FAB i Tabula Rasa: Tworzenie kompletnego opisu oferty nieruchomości w oparciu o FAB i technikę Tabula Rasa (zbieranie kontekstu przed finalnym promptem).
- 5. Insight Konsumencki i Tworzenie Persony** - Zrozumienie Klienta za Pomocą AI - Metoda 5 Why (5x Dlaczego): Wykorzystanie AI do drążenia motywacji klienta (np. dlaczego kupuje mieszkanie). 5W+H dla Persony: Użycie promptu do generowania tożsamości klienta (Kto, Co, Kiedy, Gdzie, Dlaczego, Jak).
- 6. AI w Optymalizacji SEO Ofert** - Ulepszanie Tytułów i Opisów (Title, Description, H1) (90 min) - Rola Tytułów SEO: Znaczenie tagów Title, Description i H1 dla widoczności strony. 60 min: Warsztat z Optymalizacji: Import danych (np. CSV z audytu strony) do Gemini. Generowanie nowych, zoptymalizowanych tytułów i meta opisów pod kątem słów kluczowych i perswazji, wykorzystując AI do skalowania procesu.
- 7. Tworzenie Sekcji FAQ Wspieranych AI** - Rozwieranie Obiekcji i Wzmacnianie USP - Definiowanie Obaw Klienta: Wykorzystanie AI do identyfikacji pytań klienta (FAQ) w procesie zapisu/zakupu. Generowanie i Weryfikacja Odpowiedzi: Generowanie odpowiedzi AI, które jednocześnie rozwiewają obawy (np. koszty ukryte, procedury) i wzmacniają Unikalną Propozycję Sprzedaży (USP).
- 8. Strategiczny Content Marketing z AI** - Harmonogramowanie Treści i Macierz Mediów - Macierz Treści: Łączenie celów lejka sprzedażowego (Awareness, Sprzedaż) z formatami treści (Edukacja, Rozrywka, Inspiracja). Warsztat Harmonogramu: Generowanie szkicu harmonogramu treści na dany miesiąc, z podziałem na kanały (social media, blog) i wskazaniem CTA (Call to Action).
- 9. Generowanie Kreacji Wizualnych i Wideo dla Reklam** - AI w Budowaniu Warstwy Wizualnej Kampanii - Rola Kreacji: Znaczenie obrazu w kampaniach (podniesienie CTR i konwersji). Warsztat z Wideo i Wizualizacjami: Wykorzystanie AI (np. Vids, Whisker) do planowania Video Story (podział na sceny, narracja). Generowanie wizualizacji produktowych lub animacji nieruchomości.
- 10. Budowa Bazy Wiedzy Firmowej (NotebookLM)** - Inteligentne Notatki i Analiza Dokumentów - Wprowadzenie do NotebookLM: Narzędzie do pracy na własnych, unikalnych dokumentach i źródłach. Import dokumentów (PDF, Docsy, transkrypcje). 45 min: Praktyka: Tworzenie Notatnika Agencji (np. z raportami rynkowymi, historią transakcji). Generowanie streszczeń z cytatami i interaktywne odpytywanie źródeł.
- 11. Walidacja** - obserwacja w warunkach symulowanych i test teoretyczny. Walidacja efektów uczenia trwa 1h na osobę.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych, przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.

Liczba godzin Teoretycznych: 7h

Liczba godzin Praktycznych: 14h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie i Strategiczne Podejście do AI	-	23-02-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 15 Mistrzostwo Promptowania (Prompt Engineering)	-	23-02-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 15 Przerwa	-	23-02-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 15 Copywriting Sprzedażowy I (Model AIDA)	-	23-02-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 15 Przerwa	-	23-02-2026	12:45	13:45	01:00
6 z 15 Pisanie Ogłoszeń Ofertowych (Model FAB)	-	23-02-2026	13:45	15:15	01:30
7 z 15 Insight Konsumentcki i Tworzenie Persony	-	23-02-2026	15:15	16:45	01:30
8 z 15 AI w Optymalizacji SEO Ofert	-	24-02-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 15 Tworzenie Sekcji FAQ Wspieranych AI	-	24-02-2026	09:30	11:00	01:30
10 z 15 Przerwa	-	24-02-2026	11:00	11:15	00:15
11 z 15 Strategiczny Content Marketing z AI	-	24-02-2026	11:15	12:45	01:30
12 z 15 Przerwa	-	24-02-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Generowanie Kreacji Wizualnych i Wideo dla Reklam	-	24-02-2026	13:45	15:15	01:30
14 z 15 Budowa Bazy Wiedzy Firmowej (NotebookLM)	-	24-02-2026	15:15	16:45	01:30
15 z 15 Walidacja	-	24-02-2026	16:45	17:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 683,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 683,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	223,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	223,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostawca Usług zapewnia:

- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej,
- przykłady promptów, scenariuszy i szablonów treści marketingowych,

Adres

ul. Liliowa 2c/29
62-200 Gniezno
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MATEUSZ GUMIENNY

E-mail mat.gumienny@gmail.com

Telefon (+48) 727 933 422