



Platforma sprzedaży kursów językowych online z wykorzystaniem sztucznej inteligencji – produkty, subskrypcje i automatyzacje

Numer usługi 2026/01/06/142107/3240644

8 600,00 PLN brutto
8 600,00 PLN netto
215,00 PLN brutto/h
215,00 PLN netto/h

SKUTECZNE MEDIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5
157 ocen

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 16.03.2026 do 20.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • właścicieli i osób zarządzających szkołami językowymi, którzy chcą rozwijać działalność online, • menedżerów ds. marketingu i sprzedaży w branży edukacyjnej, odpowiedzialnych za pozyskiwanie kursantów i budowanie oferty, • koordynatorów ds. rozwoju oferty edukacyjnej, którzy planują wdrożenie nowych produktów (kursy online, e-booki, programy subskrypcyjne), • osób zajmujących się obsługą i komunikacją z kursantami, które będą korzystały z narzędzi AI i automatyzacji procesów sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	2
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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, uruchamiania i zarządzania platformą sprzedaży kursów językowych oraz produktów cyfrowych (e-booki, subskrypcje, społeczność online) z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i automatyzacji procesów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zasady tworzenia i dystrybucji produktów edukacyjnych online (kursy, e-booki, subskrypcje).	Poprawne odpowiedzi na pytania testowe dotyczące etapów tworzenia i dystrybucji produktów cyfrowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje elementy konfiguracji platformy sprzedażowej (płatności, dostęp do treści, subskrypcje).	Poprawne odpowiedzi na pytania testowe dotyczące konfiguracji platformy i płatności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje zasady budowania społeczności online i mechanizmów angażowania kursantów.	Poprawne odpowiedzi na pytania testowe dotyczące funkcji społecznościowych i elementów gamifikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje elementy kampanii sprzedażowej online z wykorzystaniem AI (landing page, reklamy, sekwencje mailowe).	Poprawne odpowiedzi na pytania testowe dotyczące elementów kampanii i narzędzi AI w sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje etapy automatyzacji procesu sprzedaży (zapis → płatność → onboarding → dostęp).	Poprawne odpowiedzi na pytania testowe dotyczące etapów automatyzacji sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik posiada wiedzę ogólną z zakresu sprzedaży i automatyzacji produktów edukacyjnych online z wykorzystaniem AI.	Uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi w teście końcowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Cel biznesowy

Specyficzny (S):

Celem szkolenia jest wdrożenie kompletnej platformy sprzedażowej dla szkoły językowej, obejmującej kursy online, e-booki, społeczność i system subskrypcji, z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i automatyzacji procesów.

Mierzalny (M):

Po zakończeniu programu uczestnicy będą mieli uruchomione minimum 2 produkty cyfrowe (np. kurs online i e-book), aktywną ofertę subskrypcji, skonfigurowane automatyzacje procesów sprzedażowych (zapis, płatność, onboarding) oraz gotową pierwszą kampanię sprzedażową.

Osiągalny (A):

Realizacja programu w wymiarze 40 godzin warsztatowych pozwoli na przeprowadzenie pełnego procesu – od przygotowania produktów po uruchomienie kampanii – w oparciu o istniejącą platformę i dostępne narzędzia AI.

Istotny (R):

Szkolenie odpowiada na kluczową potrzebę szkół językowych: przejście z tradycyjnego modelu stacjonarnego do skalowalnego modelu sprzedaży online, co zwiększa konkurencyjność i pozwala budować nowe źródła przychodu.

Określony w czasie (T):

Efekty wdrożeniowe mają zostać osiągnięte w trakcie szkolenia (40h = ok. 5 dni intensywnej pracy) z możliwością uruchomienia pierwszej sprzedaży w ciągu 30 dni od zakończenia programu.

Efekt usługi

Test końcowy (online, jednokrotnego wyboru, min. 70% poprawnych odpowiedzi):

- sprawdza wiedzę w zakresie:
 - zasad tworzenia produktów cyfrowych,
 - subskrypcji i modeli sprzedażowych,
 - wykorzystania AI w sprzedaży i marketingu,
 - podstaw automatyzacji procesów.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metody potwierdzenia osiągnięcia efektów usługi

1. **Test wiedzy teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie** – przeprowadzony na zakończenie szkolenia, składający się z pytań jednokrotnego wyboru oraz pytań otwartych, obejmujących zagadnienia:
 - projektowanie i sprzedaż produktów edukacyjnych online,
 - modele subskrypcyjne i społecznościowe,
 - wykorzystanie narzędzi AI w marketingu i obsłudze klienta,
 - automatyzacja procesów sprzedażowych.**Warunek zaliczenia:** minimum 70% poprawnych odpowiedzi.

Obecność na minimum 80% zajęć edukacyjnych.

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

Blok 1. Fundamenty platformy i produkty cyfrowe (8h szkoleniowych)

- Konfiguracja platformy do sprzedaży i dystrybucji kursów.
- Struktura oferty: kursy online (asynchroniczne i live), e-booki, mini-produkty.
- Tworzenie katalogu produktów i ścieżek edukacyjnych.
- UX i journey kursanta – jak zaprojektować prostą, przyjazną ścieżkę zakupu i nauki.
- Warsztat: stworzenie pierwszego **kursu online** (moduły, materiały, test).

Blok 2. Subskrypcje i lojalność (8h szkoleniowych)

- Modele subskrypcyjne w edukacji (np. „Netflix dla języków”).
- Jak budować wartość dla klienta w abonamencie.
- Projektowanie pakietów subskrypcyjnych: Basic, Pro, Premium.
- Integracja płatności cyklicznych i zarządzanie dostępami.
- Warsztat: stworzenie **subskrypcji miesięcznej** i powiązanie jej z kursami.

Blok 3. Społeczność i zaangażowanie uczestników (8h szkoleniowych)

- Jak budować społeczność online wokół szkoły językowej.
- Funkcje platformy: fora, grupy, wyzwania, rankingi.
- Gamifikacja: punkty, odznaki, certyfikaty.
- Jak moderatorzy i trenerzy mogą angażować kursantów.
- Zaprojektowanie społeczności kursowej (grupy, zadania, rankingi).

Blok 4. Automatyzacja procesów sprzedaży i obsługi (8h szkoleniowych)

- CRM i integracja z platformą kursową.
- Automatyzacje: zapis → płatność → dostęp → wiadomość powitalna.
- Sekwencje mailowe i onboarding klienta (AI copywriting).
- Chatboty i voiceboty wspierające obsługę kursantów.
- Zbudowanie pełnej automatyzacji zapisu na kurs i przydziału dostępu.

Blok 5. Kampania sprzedażowa i rozwój biznesu (8h szkoleniowych)

- Tworzenie kampanii sprzedażowej dla kursów i subskrypcji.
- Wykorzystanie AI do przygotowania reklam, landingów, materiałów video.
- Strategia sprzedaży e-booków i produktów dodatkowych.
- KPI i dashboardy – jak mierzyć skuteczność sprzedaży.
- Przygotowanie i uruchomienie pierwszej kampanii sprzedażowej (np. kurs + ebook w pakiecie).
- Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Szkolenie ma formę stacjonarnego, warsztatu praktycznego w wymiarze 40h (100% czasu szkolenia to zajęcia praktyczne i strategiczne polegające na wdrożeniu określonego powyżej modelu biznesowego sprzedaży online w szkole językowej). Szkolenie realizowane jest w cyklu 8h szkoleniowych 45 minut oraz uwzględnia przerwy podczas jego trwania.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Blok 1. Fundamenty platformy i produkty cyfrowe	Lilianna Trojanowska	16-03-2026	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Blok 2. Subskrypcje i lojalność	Lilianna Trojanowska	17-03-2026	08:00	16:00	08:00
3 z 6 Blok 3. Społeczność i zaangażowanie uczestników	Lilianna Trojanowska	18-03-2026	08:00	16:00	08:00
4 z 6 Blok 4. Automatyzacja procesów sprzedaży i obsługi	Lilianna Trojanowska	19-03-2026	08:00	16:00	08:00
5 z 6 Blok 5. Kampania sprzedażowa i rozwój biznesu	Lilianna Trojanowska	20-03-2026	08:00	15:00	07:00
6 z 6 Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie	-	20-03-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Lilianna Trojanowska

Ekspertka w obszarze digital marketingu, e-learningu i wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Absolwentka studiów podyplomowych Digital Marketing oraz Sztuczna inteligencja w biznesie. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań cyfrowych dla firm i instytucji edukacyjnych. Autorka i realizatorka ponad 200 kursów online, w tym w modelach indywidualnych, grupowych oraz subskrypcyjnych (3 wdrożone modele abonamentowe). Certyfikowana trenerka, specjalizuje się w szkoleniach dla szkół językowych, firm edukacyjnych i sektora MŚP, łącząc wiedzę strategiczną z praktycznym wdrożeniem narzędzi AI w sprzedaży i marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują:

- prezentacje i konspekty w formie elektronicznej (PDF),
- checklisty i instrukcje konfiguracji platformy sprzedażowej,
- przykładowe wzory opisów produktów edukacyjnych (kursy, e-booki, subskrypcje),
- szablony komunikacji marketingowej i sekwencji e-mailowych,
- zestaw przykładowych promptów AI do wykorzystania w marketingu i automatyzacji,
- materiały dodatkowe online (linki, tutoriale, rekomendacje narzędzi).

Adres

ul. Kozacka 42/9

87-100 Toruń

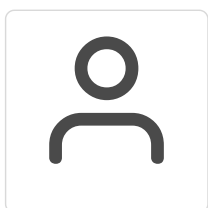
woj. kujawsko-pomorskie

Sala szkoleniowa wyposażona w sprzęt komputerowy i dostęp do internetu.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Lilianna Trojanowska

E-mail trojanowska.lilianna@gmail.com

Telefon (+48) 572 620 480