



Skuteczne metody marketingu i zarządzania z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Numer usługi 2026/01/22/197804/3276675

4 900,00 PLN brutto

4 900,00 PLN netto

204,17 PLN brutto/h

204,17 PLN netto/h

BIZNESMEN.TV

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA

★★★★★ 4,8 / 5

78 ocen

📍 Boszkowo-Letnisko

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 stacjonarna

🕒 24:00 h

📅 19.09.2026 do 20.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- pracownicy działów marketingu, sprzedaży i obsługi klienta
- osoby chcące zwiększyć widoczność, pozyskiwać zapytania i klientów z sieci
- specjaliści marketingu, menedżerowie i osoby zarządzające zespołami
- osoby odpowiedzialne za marketing i sprzedaż
- specjaliści ds. marketingu internetowego
- specjaliści ds. social mediów
- osoby budujące markę osobistą lub ekspercką
- osoby chcące usprawnić procesy w firmie dzięki AI
- osoby zainteresowane praktycznym wykorzystaniem narzędzi AI w biznesie
- osoby rozpoczynające karierę w marketingu
- osoby, które chcą budować profesjonalną komunikację online i skalować swoją obecność
- osoby, które chcą nauczyć się działań z wykorzystaniem marketingu internetowego
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w codziennej pracy
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w poszukiwaniu pracy

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

50

Data zakończenia rekrutacji

18-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, prowadzenia i monitorowania działań marketingowych i procesów zarządczych z efektywnym wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji.

Uczestnicy uczą się integrować strategie marketingowe z procesami zarządzania firmą, planować kampanie reklamowe i działania operacyjne w celu zwiększenia efektywności, oszczędności czasu i poprawy wyników sprzedażowych oraz wykorzystania wiedzy i umiejętności zwiększając swoją wartość na rynku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje sprzedaż i marketing	Definiuje marketing i sprzedaż oraz wskazuje ich role w jednym procesie generowania przychodu	Test teoretyczny
Rozróżnia kluczowe elementy skutecznego marketingu w firmie	Identyfikuje podstawowe elementy marketingu i sprzedaży: - pozyskiwanie leadów - konwersję - obsługę leadów - automatyzację - skalowanie działań	Test teoretyczny
Wskazuje rolę pracownika w realizacji celów sprzedażowych firmy	Wskazuje miejsca, w których w codziennej pracy marketingowej i sprzedażowej dochodzi do utraty potencjalnych przychodów	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia AI w działaniach marketingowych	Poprawnie wykorzystuje AI do: - generowania treści - tworzenia pomysłów marketingowych - analizy danych - segmentacji odbiorców	Test teoretyczny
Stosuje zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z AI	Identyfikuje dane, których nie należy wprowadzać do narzędzi AI oraz wskazuje potencjalne ryzyka ich użycia	Test teoretyczny
Planuje prosty lejek sprzedażowy w marketingu internetowym	Poprawnie opisuje schemat lejka sprzedażowego oraz jego elementy: - źródło ruchu - landing page - formularz zapisu - baza danych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy koncepcję pozyskiwania kontaktów do bazy danych	Opracowuje koncepcję landing page oraz formularza zapisu dostosowaną do celu kampanii	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje zasady działania reklam w systemie Meta (Facebook, Instagram)	Charakteryzuje elementy kampanii reklamowej: - cele reklamowe - budżet - grupę odbiorców - kreacje reklamowe - pixel i konwersje	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie typy kampanii reklamowych do celów marketingowych	Wskazuje właściwe zastosowanie: - promocji postów - kampanii z przekierowaniem na landing page - kampanii z przekierowaniem na Messenger, WhatsApp	Test teoretyczny
Przygotowuje treści wideo do działań marketingowych	Opracowuje strukturę rolki zawierającą: - hook - rozwinięcie - CTA	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Przełamuje bariery związane z wystąpieniami przed kamerą	Stosuje podstawowe zasady nagrywania wideo z użyciem telefonu: - światło - dźwięk - tło - format pionowy i poziomy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wykorzystuje AI do tworzenia scenariuszy treści marketingowych	Poprawnie generuje pomysły i scenariusze rolek z wykorzystaniem narzędzi AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Analizuje i optymalizuje treści marketingowe	Dokonuje analizy nagranych materiałów i wskazuje elementy do poprawy w celu zwiększenia skuteczności komunikacji	Test teoretyczny
Efektywnie współpracuje w zespole	Komunikuje się jasno, przejmuje obowiązki, wspiera zespół, stosuje się do procedur i określonych norm	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

Moduł I. Fundamenty marketingu - teoria

- różnica między marketingiem a sprzedażą – jeden proces, dwa różne zadania
- rola pracownika w dowieżeniu wyniku: gdzie realnie „ucieka” sprzedaż w codziennej pracy
- przykłady z firm o obrotach 100 mln +, jakie działania marketingowe faktycznie przynoszą pieniądze

Moduł II. Marketing z wykorzystaniem AI - teoria

- co potrafi dziś sztuczna inteligencja w marketingu: pomysły, treści, analizy, segmentacja
- model dobrego promptu; gotowe schematy poleceń
- AI jako „drugi analityk”: porządkowanie danych z Excela, podsumowania, raporty
- bezpieczeństwo i odpowiedzialne użycie AI – dane, których nie wolno wprowadzać, ryzyka i dobre praktyki

Moduł III. Zbieranie kontaktów do bazy danych - praktyka

- schemat działania lejka sprzedażowego w marketingu internetowym
- tworzenie landing page w celu pozyskiwania danych
- tworzenie formularza zapisu

Moduł IV. Zasady tworzenia reklam w META - teoria

- formaty reklam: grafika, zdjęcie, wideo
- cele reklamowe, budżet, grupa odbiorców, kreacje, pixel, menedżer zdarzeń, konwersja

Moduł V. Skuteczna reklama vs marketing - praktyka

- promowanie postów na Facebooku i Instagramie
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – landing page
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – formularz błyskawiczny
- kampania na zbieranie kontaktów – konwersacje w Messenger i WhatsApp

Moduł VI: Przelamywanie oporu przed kamerą i podstawy nagrywania - teoria

- najczęstsze bariery przed nagrywaniem wideo
- jak nagrywać „wystarczająco dobrze”, a nie perfekcyjnie
- podstawy techniczne nagrywania telefonem
- światło, dźwięk, tło – najprostsze ustawienia
- nagrywanie pionowe i poziome – kiedy i dlaczego

Moduł VII: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI - teoria

- struktura skutecznej rolki (hook, rozwinięcie, CTA)
- jak wymyślać pomysły na rolki dla firmy
- wykorzystanie AI do generowania pomysłów na treści
- tworzenie prostych scenariuszy wideo z pomocą AI
- skąd brać tematy do codziennych nagrań w firmie

Moduł VIII: Warsztat praktyczny – nagrywanie i analiza treści - praktyka

- przygotowanie scenariusza rolki w grupie
- nagranie rolki na podstawie scenariusza
- analiza nagranych materiałów
- wskazówki do poprawy skuteczności treści

Moduł IX. Jak skalować sprzedaż i marketing w firmie – od rzemiosła do systemu - teoria

- proste zasady skalowania: dźwignie wzrostu
- metoda mrowiska
- jak pracownik może myśleć „skalowo”: praca na procesach, check-listach, raportach zamiast na „intuicji”
- case study: generowanie dziesiątek milionów złotych sprzedaży wykorzystując mały zespół sprzedaży

Moduł X. Delegowanie sprzedaży, premie i motywowanie handlowców - teoria

- dlaczego jedna osoba „od wszystkiego” blokuje rozwój sprzedaży – granice pracy właściciela / menedżera
- podział ról w nowoczesnym dziale sprzedaży: prospecting, opieka nad leadem, domykanie, obsługa posprzedażowa
- systemy wynagrodzeń i premiowania: podstawa, prowizja, premie zespołowe, bonusy za jakość, nie tylko za wynik
- pozapłacowe formy motywacji: ścieżki rozwoju, odpowiedzialność, feedback, cele indywidualne
- jak raportować wyniki i rozmawiać o premiach – perspektywa właściciela firmy i pracownika, który chce zarabiać więcej

Moduł XI. Egzamin wewnętrzny

INFORMACJE DODATKOWE

Szkolenie trwa 24 godziny dydaktyczne.

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Szkolenie zawiera 9 i 2/3 godziny dydaktycznych praktyki, 11 godzin dydaktycznych teorii.

SPRAWDZENIE OBECNOŚCI UCZESTNIKÓW

Obecność uczestników potwierdzana jest poprzez podpis na liście obecności.

WARUNKI TECHNICZNE I ORGANIZACYJNE

Zajęcia odbywają się w profesjonalnie przygotowanej, wyposażonej sali szkoleniowej, w tym projektor / wyświetlacz i sieć WI-FI.

Ćwiczenia praktyczne

Kursanci pracują w indywidualnie i w dwuosobowych grupach. Na każdą grupę przydzielone jest jedno stanowisko wyposażone w notes, długopis i słowniczek marketingowca niezbędny do wykonania ćwiczeń. Metody interaktywne; prezentacja, dyskusja w grupie.

Uczestnicy realizują część praktyczną szkolenia z wykorzystaniem własnych urządzeń mobilnych (smartfonów) umożliwiających nagrywanie i montaż materiałów wideo - minimalne wymagania techniczne urządzeń mobilnych (np. system Android/iOS, możliwość instalacji aplikacji) - urządzenia mobilne nie są zapewniane przez organizatora.

KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI:

- Planowanie strategii marketingowych i sprzedażowych w oparciu o cele biznesowe
- Dobór odpowiednich kanałów komunikacji i narzędzi marketingowych
- Tworzenie kampanii marketingowych z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji
- Integracja działań marketingowych z procesami zarządzania i sprzedaży
- Tworzenie i optymalizacja treści marketingowych z wykorzystaniem AI
- Automatyzacja procesów marketingowych i operacyjnych przy użyciu narzędzi cyfrowych i AI
- Optymalizacja działań marketingowych pod kątem efektywności kosztowej i czasowej
- Wykorzystanie narzędzi AI do planowania, monitorowania i skalowania działań biznesowych
- Umiejętność współpracy w zespole marketingowym i zarządczym oraz komunikacji z podwykonawcami

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Moduł I. Fundamenty marketingu	KAMIL KAROLCZYK	19-09-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 17 Moduł II. Marketing z wykorzystaniem AI	KAMIL KAROLCZYK	19-09-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 17 Moduł III. Zbieranie kontaktów do bazy danych	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	11:00	11:15	00:15
5 z 17 Moduł IV. Zasady tworzenia reklam w META	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	11:15	12:15	01:00
6 z 17 Moduł V. Skuteczna reklama vs marketing	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	12:15	14:00	01:45
7 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	14:00	14:45	00:45
8 z 17 Moduł V. Skuteczna reklama vs marketing	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	14:45	15:30	00:45
9 z 17 Moduł VI: Przełamywanie oporu przed kamerą i podstawy nagrywania	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	15:30	17:00	01:30
10 z 17 Moduł VII: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI	Mikołaj Wojciechowski	19-09-2026	17:00	18:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 17 Moduł VIII: Warsztat praktyczny – nagrywanie i analiza treści	Mikołaj Wojciechowski	20-09-2026	09:00	12:00	03:00
12 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	20-09-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 17 Moduł VIII: Warsztat praktyczny – nagrywanie i analiza treści	Mikołaj Wojciechowski	20-09-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 17 Moduł IX. Jak skalować sprzedaż i marketing w firmie – od rzemiosła do systemu	KAMIL KAROLCZYK	20-09-2026	13:00	14:00	01:00
15 z 17 Przerwa	KAMIL KAROLCZYK	20-09-2026	14:00	14:45	00:45
16 z 17 Moduł X. Delegowanie sprzedaży, premie i motywowanie handlowców	KAMIL KAROLCZYK	20-09-2026	14:45	16:00	01:15
17 z 17 Moduł VII. Egzamin wewnętrzny	-	20-09-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Mikołaj Wojciechowski

Specjalista marketingu, współtwórca marki BiznesMEN.TV, producent wideo i ekspert w obszarze krótkich form oraz strategii komunikacji w mediach społecznościowych. Od kilku lat projektuje i realizuje kampanie dla firm, buduje kompleksowe systemy publikacji oraz tworzy treści na TikToka, YouTube, Instagram i Facebook, pomagając markom docierać do większej liczby odbiorców i zwiększać sprzedaż.

Na co dzień pracuje z przedsiębiorcami, twórcami i markami, dla których tworzy strategię komunikacji, systemy treści, kampanie reklamowe i materiały wideo – od krótkich dynamicznych form, po dłuższe materiały dokumentalne i edukacyjne. Łączy kompetencje kreatywne z analitycznym podejściem do danych, dzięki czemu skutecznie przekłada wiedzę o algorytmach, trendach i zachowaniach użytkowników na realne wyniki biznesowe.

Specjalizuje się w budowaniu rozpoznawalności marek osobistych oraz firmowych poprzez przemyślane systemy publikacji, storytelling i optymalizację treści pod konkretne platformy. Regularnie rozwija swoje kompetencje, łącząc praktykę, analizę danych oraz doświadczenie zdobywane w pracy nad wieloma projektami jednocześnie. Doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.



2 z 2

KAMIL KAROLCZYK

Przedsiębiorca, trener i praktyk biznesu, twórca projektu BiznesMEN.tv. Od ponad 15 lat aktywnie buduje i rozwija firmy – od jednoosobowych działalności po organizacje zatrudniające ponad 100 osób. Działa operacyjnie w kilku branżach, m.in. w transporcie i logistyce, handlu paliwami, wynajmie oraz nieruchomościach.

Jako twórca i prowadzący kanał Biznesmen.TV pokazuje biznes „od kuchni” – liczby, procesy, decyzje właścicielskie i konsekwencje wyborów. W swoich materiałach i szkoleniach stawia na praktykę, konkret i doświadczenie wyniesione z realnych firm. Unika motywacyjnych frazesów i uproszczeń – zamiast tego pokazuje, co faktycznie działa, co nie działa i dlaczego.

Specjalizuje się w budowaniu firm od zera, skalowaniu biznesu, zarządzaniu zespołami, sprzedaży, marketingu oraz pracy na liczbach. Duży nacisk kładzie na procesy, delegowanie, KPI, cashflow i opłacalność działań, a także na praktyczne wykorzystanie automatyzacji i narzędzi AI w codziennym funkcjonowaniu firmy.

Pomaga przedsiębiorcom uporządkować chaos, zacząć liczyć pieniądze, podejmować lepsze decyzje i budować firmy oparte na faktach, a nie domysłach. Doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- skrypt szkoleniowy, długopis, teczka

Informacje dodatkowe

Walidację usługi przeprowadza Maciej Sołtysiak

Frekwencja min 80 %.

Podstawy prawne zwolnienia z VAT:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

ul. Dworcowa 15
64-140 Boszkowo-Letnisko
woj. wielkopolskie

Antonińska Resort SPA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KAMIL KAROLCZYK

E-mail karolczyk.kamil@gmail.com

Telefon (+48) 795 520 051