



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

14 ocen

Szkolenie pn. "Zaawansowany marketing cyfrowy z wykorzystaniem AI w strategii przedsiębiorstwa"

Numer usługi 2026/02/09/155899/3317737

📍 Borysławice Kościelne / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 20.04.2026 do 21.04.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy i pracownicy branży hotelarsko-gastronomicznej (HoReCa), w szczególności: • właściciele i menedżerowie hoteli i restauracji, • osoby odpowiedzialne za marketing, • specjaliści ds. social mediów i promocji, • pracownicy recepcji, gastronomii tj. kelnerzy, kucharze oraz działów sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	06-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji cyfrowych w zakresie strategicznego marketingu internetowego oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w zarządzaniu komunikacją przedsiębiorstwa. Uczestnicy zdobędą umiejętności

planowania działań marketingowych, tworzenia treści, analizowania danych i optymalizacji procesów komunikacyjnych z użyciem nowoczesnych narzędzi, wspierających digitalizację oraz ograniczenie zużycia zasobów

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje działania marketingowe w środowisku cyfrowym zgodnie z celami przedsiębiorstwa.	Określa grupę docelową	Wywiad swobodny
	Dobiera kanały komunikacji	Wywiad swobodny
	Wskazuje elementy strategii marketingowej	Wywiad swobodny
	Wskazuje zastosowania AI w marketingu	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji w przygotowaniu treści marketingowych.	Omawia proces tworzenia treści z użyciem AI	Wywiad swobodny
	Identyfikuje korzyści z automatyzacji	Wywiad swobodny
	Wymienia podstawowe wskaźniki efektywności	Wywiad swobodny
	Wyjaśnia znaczenie analizy danych	Wywiad swobodny
Uczestnik analizuje skuteczność działań marketingowych i interpretuje dane.	Wskazuje sposoby optymalizacji działań	Wywiad swobodny
	Wskazuje narzędzia wspierające marketing i komunikację	Wywiad swobodny
	Omawia zasady digitalizacji materiałów	Wywiad swobodny
	Identyfikuje rozwiązania ograniczające zużycie zasobów	Wywiad swobodny

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

Czas trwania szkolenia: 2 dni (18 godzin dydaktycznych)

Godziny zajęć: 08:00 – 17:00 (z uwzględnieniem przerw)

Odbiorcy szkolenia : Szkolenie skierowane jest do właścicieli, kadry zarządzającej oraz pracowników przedsiębiorstw branży hotelarsko-gastronomicznej, którzy uczestniczą w działaniach związanych z obsługą gości, budowaniem wizerunku firmy oraz komunikacją z klientami i chcą rozwijać kompetencje cyfrowe w zakresie marketingu internetowego, wykorzystania sztucznej inteligencji oraz nowoczesnych narzędzi wspierających promocję przedsiębiorstwa w środowisku online.

DZIEŃ 1 (9 godzin)

1.Strategiczna rola marketingu cyfrowego w przedsiębiorstwie

- znaczenie komunikacji cyfrowej w budowaniu przewagi konkurencyjnej
- trendy digital marketingu w branży HoReCa
- zachowania konsumentów w środowisku online
- integracja działań marketingowych z celami biznesowymi

2.Projektowanie strategii komunikacji w mediach społecznościowych

- dobór kanałów komunikacji (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn)
- identyfikacja grup docelowych
- budowanie spójnego wizerunku marki
- tworzenie długofalowej strategii contentowej
- planowanie harmonogramu działań

3.Odpowiedzialna i nowoczesna komunikacja marki

- transparentność działań marketingowych
- unikanie greenwashingu
- komunikowanie inicjatyw prośrodowiskowych w sposób autentyczny
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych jako alternatywy dla materiałów drukowanych

DZIEŃ 2 (9 godzin)

4.Tworzenie angażujących treści w marketingu cyfrowym

- zasady projektowania treści zwiększających zasięgi
- storytelling w komunikacji marki
- przygotowanie materiałów video z użyciem urządzeń mobilnych
- dopasowanie formatów do specyfiki platform społecznościowych
- planowanie publikacji w oparciu o cele marketingowe

5.Wykorzystanie sztucznej inteligencji w działaniach marketingowych

- narzędzia AI wspierające tworzenie treści

- automatyzacja komunikacji marketingowej
- personalizacja przekazu
- wykorzystanie danych do optymalizacji działań
- monitorowanie skuteczności kampanii

6. Narzędzia cyfrowe usprawniające organizację marketingu

- aplikacje do zarządzania publikacjami
- narzędzia wspierające tworzenie materiałów wizualnych
- współdzielenie zasobów w środowisku cyfrowym
- elektroniczna archiwizacja materiałów

7. Warsztat wdrożeniowy – strategia marketingu cyfrowego firmy

- opracowanie zarysu strategii komunikacji
- przygotowanie planu publikacji
- określenie kierunków wykorzystania AI
- rekomendacje w zakresie digitalizacji działań marketingowych
- prezentacja prac i omówienie

Minimalne wymagania wobec uczestników:

- podstawowa znajomość obsługi komputera i mediów społecznościowych,
- wykonywanie obowiązków związanych z obsługą klienta, organizacją pracy firmy lub komunikacją z gośćmi,

Warunki organizacyjne

Podczas części edukacyjnej **szkoleniowiec** prowadzi szkolenie, przekazuje wiedzę, nadzoruje ćwiczenia i warsztaty praktyczne.

Walidator nie uczestniczy w części edukacyjnej, lecz przeprowadza ocenę efektów uczenia się w ramach części walidacyjnej.

Walidacja efektów uczenia się obejmuje (10 minut na uczestnika) :

- **Wywiad swobodny** – indywidualna rozmowa walidacyjna przeprowadzana po zakończeniu szkolenia w celu potwierdzenia osiągnięcia efektów uczenia się. Dopuszcza się realizację walidacji w formie zdalnej. Walidator dokumentuje przebieg wywiadu w protokole oraz przygotowuje raport z oceny przekazywany uczestnikom drogą elektroniczną.

Walidacja stanowi odrębny etap usługi i nie wpływa na stacjonarną formę realizacji szkolenia

W celu zapewnienia obiektywności walidacji, walidator stosuje ustrukturyzowane metody oceny zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji. Ocena przeprowadzana jest zgodnie z kartą usługi i nie wpływa na wyniki w sposób subiektywny.

Udogodnienia dla osób niepełnosprawnych – Obiekt zapewnia udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, dostosowane do ich potrzeb w zakresie dostępności i komfortu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Strategiczna rola marketingu cyfrowego w przedsiębiorstwie	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 16 Projektowanie strategii komunikacji w mediach społecznościowych	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	10:15	11:30	01:15
4 z 16 Strategia contentowa w marketingu cyfrowym	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	11:30	12:30	01:00
5 z 16 Przerwa obiadowa	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 16 Odpowiedzialna i nowoczesna komunikacja marki	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	13:00	14:15	01:15
7 z 16 Budowanie wizerunku marki w środowisku cyfrowym	Grzegorz Kubicki	20-04-2026	14:15	17:00	02:45
8 z 16 Tworzenie angażujących treści w marketingu cyfrowym	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 16 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 16 Materiały video w strategii marketingowej	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	10:15	11:30	01:15
11 z 16 Wykorzystanie sztucznej inteligencji w marketingu	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	11:30	12:30	01:00
12 z 16 Przerwa obiadowa	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Narzędzia cyfrowe usprawniające organizację marketingu	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	13:00	14:15	01:15
14 z 16 Warsztat wdrożeniowy – strategia marketingu cyfrowego firmy	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	14:15	15:15	01:00
15 z 16 Prezentacja prac, omówienie oraz zakończenie szkolenia	Grzegorz Kubicki	21-04-2026	15:15	16:50	01:35
16 z 16 Walidacja	-	21-04-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Kubicki

Trener z ponad 10-letnim doświadczeniem w zakresie marketingu cyfrowego, specjalizujący się w strategiach komunikacji w mediach społecznościowych oraz kampaniach reklamowych online. Współpracował z licznymi firmami z branży hotelarskiej i gastronomicznej, prowadząc doradztwo oraz wdrażając działania promocyjne ukierunkowane na zwiększenie widoczności marki,

pozyskiwanie Gości oraz budowanie długofalowych relacji z odbiorcami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie tworzenia i realizacji kampanii opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju i ekologii.

Prowadzi szkolenia z zakresu wykorzystania narzędzi takich jak Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, Google Ads, Canva i CapCut, skupiając się na dostosowaniu treści i strategii do branży HoReCa. Wiedzę łączy z praktyką, realizując projekty promujące odpowiedzialną komunikację oraz nowoczesne podejście do marketingu w sektorze usług. Jako właściciel agencji marketingowej od lat prowadzi kompleksowe działania promocyjne dla klientów z sektora MŚP. Regularnie podnosi swoje kompetencje, śledząc trendy rynkowe oraz wdrażając innowacyjne rozwiązania z zakresu digital marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

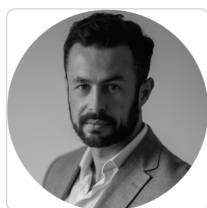
Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe oraz warsztatowe wykorzystywane podczas zajęć. Materiały wspierają realizację programu szkolenia i umożliwiają samodzielne wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce po jego zakończeniu.

Adres

Borysławice Kościelne 7A
62-640 Borysławice Kościelne
woj. wielkopolskie

Zajęcia odbywają się w czynnym obiekcie hotelowym z restauracją, dzięki czemu uczestnicy zdobywają wiedzę w kontekście rzeczywistych procesów operacyjnych charakterystycznych dla branży HoReCa.

Kontakt



ŁUKASZ MAZIARSKI

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364