



Effect Group Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

521 ocen

Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – szkolenie online

Numer usługi 2026/02/20/5339/3350024

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 12:00 h

📅 14.05.2026 do 15.05.2026

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

173,23 PLN brutto/h

140,83 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- zespołów sprzedaży i marketingu
- handlowców i specjalistów ds. sprzedaży
- specjalistów i menedżerów marketingu
- liderów zespołów sprzedażowych i marketingowych
- właścicieli firm i osób odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży oraz marketingu

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

13-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

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 rozwija praktyczne kompetencje uczestników w zakresie świadomego i efektywnego wykorzystania sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych i marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje możliwości i ograniczenia sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i marketingu.	<ul style="list-style-type: none">• definiuje pojęcie sztucznej inteligencji i modeli językowych (LLM),• wskazuje obszary zastosowania AI w sprzedaży i marketingu,• identyfikuje ograniczenia AI (np. halucynacje, błędy interpretacyjne),• rozpoznaje ryzyka związane z wykorzystaniem AI w pracy z danymi klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady tworzenia skutecznych zapytań (promptów) w pracy sprzedażowej i marketingowej.	<ul style="list-style-type: none">• rozpoznaje elementy poprawnie skonstruowanego promptu,• wskazuje czynniki wpływające na jakość odpowiedzi generowanej przez AI,• identyfikuje zastosowania promptów w tworzeniu ofert, komunikacji handlowej i kampaniach marketingowych,• rozróżnia sytuacje wymagające doprecyzowania zapytań do AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje AI do analizy danych i usprawnienia procesów sprzedażowych i marketingowych.	<ul style="list-style-type: none">• wskazuje możliwości wykorzystania AI w analizie danych sprzedażowych i kampanijnych,• identyfikuje zadania możliwe do automatyzacji (oferty, raporty, follow-up, CRM),• rozpoznaje rolę AI w przygotowywaniu raportów i prezentacji biznesowych,• określa znaczenie podejmowania decyzji w oparciu o dane.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego wykorzystania AI w działalności handlowej i marketingowej.	<ul style="list-style-type: none">• identyfikuje zasady ochrony danych klientów przy pracy z AI,• wskazuje ryzyka prawne i wizerunkowe związane z wykorzystaniem AI w komunikacji marketingowej,• rozpoznaje znaczenie etycznego wykorzystania AI w działaniach sprzedażowych,• wskazuje podstawowe zasady minimalizacji ryzyka przy pracy z informacjami poufnymi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do sztucznej inteligencji i modeli językowych (LLM)

- Zrozumienie, czym jest sztuczna inteligencja i jak realnie wpływa na efektywność pracy
- Wykorzystanie modeli językowych (LLM) jako fundamentu nowoczesnych narzędzi biznesowych
- Świadome porównanie sposobu uczenia się AI i człowieka w celu lepszego delegowania zadań
- Sprawne poruszanie się po interfejsie ChatGPT i jego kluczowych funkcjach

Moduł 2: Jak rozmawiać z AI – Tworzenie efektywnych promptów

- Tworzenie precyzyjnych zapytań
- Zwiększenie jakości i trafności odpowiedzi AI poprzez właściwe formułowanie promptów
- Praktyczne zastosowanie prompt engineering w codziennej pracy biznesowej
- Dostęp do biblioteki sprawdzonych promptów zwiększających efektywność pracy
- Zwiększenie elastyczności pracy dzięki wykorzystaniu głosu i urządzeń mobilnych
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Tworzenie promptów do ofert, komunikacji cenowej, kampanii i maili do klientów.
 - Standaryzacja zapytań wspierających lead generation, analizy i raportowanie.
 - Wykorzystanie promptów w pracy mobilnej i podczas obsługi klientów.

Moduł 3: Praktyczne wykorzystanie AI w codziennej pracy zespołów

- Przyspieszenie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej zespołów
- Redukcja czasu poświęcanego na tłumaczenia, korektę i redakcję treści
- Lepsze wykorzystanie informacji dzięki analizie danych jakościowych
- Realne przykłady usprawnienia codziennych obowiązków pracowników
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - 10x Szybsze maili sprzedażowych, follow-upów i briefów kampanii.
 - Analiza rozmów sprzedażowych i feedbacku klientów.
 - Skrócenie czasu pracy nad treściami i dokumentami.

Moduł 4: Efektywna praca z danymi i plikami z wykorzystaniem AI

- Skrócenie czasu pracy na danych firmowych (PDF, Word, Excel, WWW)
- Tworzenie zestawień, raportów i prezentacji wspierających decyzje biznesowe
- Ograniczanie ryzyka błędnych wniosków wynikających z halucynacji AI
- Świadome zarządzanie ograniczeniami AI w pracy codziennej
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Analiza danych sprzedażowych, kampanijnych i CRM.
 - Praca na rzeczywistych dokumentach firmowych.
 - Identyfikacja zadań sprzedażowych i marketingowych możliwych do delegowania do AI (oferty, treści, analizy).
 - Wykorzystanie LLM w codziennej komunikacji z klientami i pracy z informacją.

- Świadome rozdzielanie pracy między człowieka i AI w procesach biznesowych.

Moduł 5: Mentalność pracy ze sztuczną inteligencją w biznesie

- Zrozumienie AI jako wsparcia strategicznego, a nie tylko narzędzia
- Świadome wykorzystanie różnic między myśleniem człowieka a AI
- Rozwijanie odpowiedzialnej postawy menedżerskiej w pracy z AI
- Wykorzystanie AI w procesach decyzyjnych, planowaniu i kreatywności
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Włączanie AI do planowania strategii sprzedaży i marketingu.
 - Podejmowanie decyzji przy wsparciu AI bez utraty odpowiedzialności.
 - Budowanie kultury współpracy człowiek–AI.

Moduł 6: Narzędzia AI w pracy twórczej, spotkaniach zespołowych i z klientami oraz materiałach wizualnych

- Przyspieszenie tworzenia dokumentów i treści firmowych
- Wsparcie pisania, edycji i korekty treści z pomocą Canva GPT
- Spotkania zespołowe i z klientami – zarządzanie wiedzą i delegowaniem
- Szybkie tworzenie prezentacji biznesowych i marketingowych
- Efektywne wykorzystanie narzędzia Gamma
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Tworzenie Raportów sprzedażowych, kampanijnych i CRM.
 - Tworzenie Ofert i prezentacji dla klientów i zespołów.
 - Tworzenie Wizualnych prezentacji sprzedażowych, ofert i materiałów kampanijnych.
 - Spójne i szczegółowe notatki bez utraty informacji, podsumowania spotkań i follow-upy.
 - Wsparcie wizualne komunikacji handlowej.

Moduł 7: Automatyzacja pracy z AI

- Automatyzacja codziennych zadań jako źródło oszczędności czasu i kosztów
- Przykłady automatyzacji zadań o wysokiej czasochłonności
- Wzrost produktywności zespołów dzięki wsparciu AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Automatyzacja ofertowania, raportów i komunikacji z klientami;
 - Usprawnienie lead management, follow-up i aktualizacji CRM;
 - Redukcja pracy manualnej w procesach powtarzalnych;

Moduł 8: Bezpieczeństwo i odpowiedzialne wykorzystanie AI

- Ochrona danych firmowych i minimalizacja ryzyk prawnych
- Bezpieczna praca z informacjami poufnymi i danymi osobowymi
- Świadome zarządzanie ryzykiem związanym z wykorzystaniem AI
- Zgodność z regulacjami i wymaganiami prawnymi
- Uwzględnienie aspektów etycznych w strategii AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Bezpieczna praca z danymi klientów i informacjami handlowymi.
 - Odpowiedzialne użycie AI w komunikacji i kampaniach.
 - Minimalizacja ryzyk prawnych i wizerunkowych.

Moduł 9: Rynek pracy – co nas czeka w przyszłości?

- Przygotowanie osób na zmiany ról zawodowych
- Rozwijanie kompetencji przyszłości w zespołach
- Budowanie odporności organizacji na zmiany rynkowe
- Utrzymanie konkurencyjności w erze AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Rozwój kompetencji AI w zespołach handlowych i marketingowych.
 - Adaptacja ról do pracy z nowymi narzędziami.
 - Budowanie długoterminowej konkurencyjności w swojej specjalizacji

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym (online) przy użyciu platformy.

Zajęcia prowadzone są w grupach do 12 osób, w formie interaktywnej.

Uczestnicy uczestniczą w szkoleniu z własnych stanowisk komputerowych z dostępem do Internetu.

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

Czas trwania: 12 godzin zegarowych.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	14-05-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Przerwa	Marcin Baranowski	14-05-2026	10:30	10:40	00:10
3 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	14-05-2026	10:40	12:00	01:20
4 z 11 Przerwa	Marcin Baranowski	14-05-2026	12:00	12:10	00:10
5 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	14-05-2026	12:10	15:00	02:50
6 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	15-05-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 11 Przerwa	Marcin Baranowski	15-05-2026	10:30	10:40	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	15-05-2026	10:40	12:00	01:20
9 z 11 Przerwa	Marcin Baranowski	15-05-2026	12:00	12:10	00:10
10 z 11 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Marcin Baranowski	15-05-2026	12:10	14:50	02:40
11 z 11 Walidacja	Marcin Baranowski	15-05-2026	14:50	15:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Baranowski

Jest ekspertem w firmie Michnor AI Company, gdzie projektuje i wdraża rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji, tworzy dedykowanych agentów AI oraz wspiera firmy w skutecznej adopcji

sztucznej inteligencji i automatyzacji. Jego praca koncentruje się na dostarczaniu praktycznych, skalowalnych rozwiązań, które generują mierzalną wartość biznesową.

Aktualnie realizuje szkolenia z obszaru:

- Sztuczna inteligencja w obszarze prowadzenia projektów – szkolenie dla Project Managerów i właścicieli mniejszych firm
- Sztuczna inteligencja w obszarze marketingu – szkolenie dla specjalistów i zespołów marketingowych
- Sztuczna inteligencja dla handlowców – program wspierający działy sprzedaży oraz właścicieli mniejszych firm
- Sztuczna inteligencja dla właścicieli firm i liderów zespołów – szkolenie strategiczne dla kadry zarządzającej

W przeszłości CEO firmy CleverCode a obecnie Ai.michnor Posiada:

- ok. 10 lat doświadczenia w Biznesie i prowadzeniu firmy;
- ok. 3 lat praktycznego doświadczenia w Rekrutacji i OnBoardingu
- ok. 6 lat praktycznego doświadczenia w sprzedaży B2B i B2C
- ok. 5 lat praktycznego doświadczenia w Digital Marketingu;
- ok. 7 lat praktycznego doświadczenia w Zarządzaniu Projektami i Zespołami (branże IT, AI, IoT, e-commerce)

Prowadzone przez niego programy są silnie zorientowane na praktykę i dostosowane do realnych wyzwań biznesowych zespołów oraz liderów.

Prowadzący posiada doświadczenie zawodowe w obszarze tematycznym szkolenia w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet skryptów w formie elektronicznej (PDF) będą wysłane uczestnikom drogą mailową przed szkoleniem. Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja.

Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Kontakt



Patrycja Kwaśniak

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555