



Marketing cyfrowy i AI w praktyce – skuteczne strategie pozyskiwania klientów i zwiększania sprzedaży. Online na żywo lub e-learning

Numer usługi 2026/02/28/211495/3369340

399,00 PLN brutto
324,39 PLN netto
24,94 PLN brutto/h
20,27 PLN netto/h
128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

BUSINESS
TRAINING CENTER
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

📄 Usługa szkoleniowa
📺 zdalna w czasie rzeczywistym
🕒 16:00 h
📅 05.03.2026 do 31.12.2026

Brak ocen dla tego dostawcy

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: <ul style="list-style-type: none">• właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,• osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż w firmie,• specjalistów ds. marketingu, social media i e-commerce,• pracowników działów handlowych i obsługi klienta,• przedsiębiorców planujących rozwój działań marketingowych online,• osób chcących zwiększyć skuteczność działań promocyjnych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Wiedza – uczestnik:

wyjaśnia zasady budowania strategii marketingowej,

charakteryzuje etapy lejka sprzedażowego,

opisuje możliwości wykorzystania AI w marketingu,

rozpoznaje kluczowe wskaźniki efektywności działań marketingowych.

Umiejętności – uczestnik:

opracowuje strategię marketingową dla swojej firmy,

projektuje lejek sprzedażowy,

tworzy treści marketingowe dostosowane do grupy docelowej,

wykorzystuje AI do generowania treści i analiz,

analizuje skuteczność działań marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza – uczestnik:</p> <p>wyjaśnia zasady budowania strategii marketingowej,</p> <p>charakteryzuje etapy lejka sprzedażowego,</p> <p>opisuje możliwości wykorzystania AI w marketingu,</p> <p>rozpoznaje kluczowe wskaźniki efektywności działań marketingowych.</p> <p>Umiejętności – uczestnik:</p> <p>opracowuje strategię marketingową dla swojej firmy,</p> <p>projektuje lejek sprzedażowy,</p> <p>tworzy treści marketingowe dostosowane do grupy docelowej,</p> <p>wykorzystuje AI do generowania treści i analiz,</p> <p>analizuje skuteczność działań marketingowych.</p> <p>Kompetencje społeczne – uczestnik:</p> <p>podejmuje świadome decyzje marketingowe w oparciu o dane,</p> <p>inicjuje działania usprawniające komunikację z klientami,</p> <p>odpowiedzialnie wykorzystuje narzędzia AI.</p>	<p>Zadanie praktyczne</p> <p>Uczestnik:</p> <p>opracowuje mini strategię marketingową,</p> <p>projektuje lejek sprzedażowy,</p> <p>tworzy zestaw treści marketingowych,</p> <p>przygotowuje przykład wykorzystania AI w kampanii.</p> <p>Ocena obejmuje:</p> <p>spójność strategii,</p> <p>dopasowanie komunikacji do grupy docelowej,</p> <p>poprawność wykorzystania narzędzi AI,</p> <p>realność zaplanowanych działań.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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

Szczegółowy program szkolenia

MODUŁ 1: Strategia marketingowa w środowisku cyfrowym

- Rola marketingu w budowaniu przewagi konkurencyjnej
- Analiza rynku i konkurencji
- Określanie grupy docelowej i persony klienta
- Budowanie propozycji wartości (Value Proposition)
- Wyznaczanie celów marketingowych (SMART)
- Dobór kanałów komunikacji

Ćwiczenie: opracowanie wstępnej strategii marketingowej dla własnej firmy.

MODUŁ 2: Lejek sprzedażowy i ścieżka klienta

- Customer Journey – etapy decyzji zakupowej
- Budowa lejka marketingowo-sprzedażowego
- Generowanie leadów
- Nurturing i budowanie relacji
- Wskaźniki efektywności działań marketingowych

Ćwiczenie: zaprojektowanie lejka sprzedażowego dla wybranej usługi/produktu.

MODUŁ 3: Tworzenie skutecznych treści marketingowych

- Zasady tworzenia treści sprzedażowych
- Storytelling w marketingu
- Struktura skutecznego komunikatu
- Tworzenie treści do:
 - strony internetowej
 - social media
 - mailingu
 - ofert handlowych

Ćwiczenie: opracowanie zestawu treści promocyjnych dla własnej marki.

MODUŁ 4: Wykorzystanie AI w marketingu

- Generatywna AI w tworzeniu treści
- Tworzenie skutecznych promptów marketingowych
- AI w analizie danych i trendów
- Personalizacja komunikacji z klientem
- Automatyzacja kampanii marketingowych
- Tworzenie grafik i materiałów promocyjnych przy użyciu AI

Warsztat:

- stworzenie kampanii marketingowej z wykorzystaniem AI
- opracowanie zestawu promptów marketingowych

MODUŁ 5: Marketing w mediach społecznościowych i e-commerce

- Dobór platform do grupy docelowej
- Planowanie kalendarza publikacji

- Angażowanie społeczności
- Współpraca z klientami i budowanie wizerunku eksperta
- Podstawy reklamy płatnej

Ćwiczenie: opracowanie miesięcznego planu komunikacji.

MODUŁ 6: Analiza danych i optymalizacja działań

- Kluczowe wskaźniki marketingowe (KPI)
- Analiza skuteczności kampanii
- Optymalizacja działań marketingowych
- Podejmowanie decyzji w oparciu o dane

Ćwiczenie: analiza przykładowej kampanii i wnioski optymalizacyjne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 1

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Marketing cyfrowy i AI w praktyce – skuteczne strategie pozyskiwania klientów i zwiększania sprzedaży	SKILL EDU	31-12-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	399,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	324,39 PLN
Koszt osobogodziny brutto	24,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	20,27 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SKILL EDU

rener posiada wieloletnie doświadczenie w realizacji usług szkoleniowych i doradczych z zakresu marketingu, marketingu cyfrowego oraz strategii sprzedażowych dla przedsiębiorstw z sektora mikro, małych i średnich firm. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu działań marketingowych zwiększających widoczność marki, skuteczność komunikacji oraz poziom sprzedaży.

W swojej praktyce wspierał przedsiębiorstwa w:

opracowywaniu strategii marketingowych i planów komunikacji,

budowaniu lejków sprzedażowych,

tworzeniu treści sprzedażowych i wizerunkowych,

planowaniu i optymalizacji kampanii online,

wdrażaniu narzędzi cyfrowych i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w marketingu.

Posiada doświadczenie w pracy z firmami z różnych branż, w tym usługowej, handlowej i produkcyjnej. Realizowane projekty obejmowały zarówno budowę strategii od podstaw, jak i optymalizację istniejących działań marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu uczestnik otrzyma materiały i nagranie szkolenia w postaci e-learningu

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone na platformie Zoom

Kontakt



SKILL EDU

E-mail kontakt@skill.edu.pl

Telefon (+48) 692 921 799