



Fundacja Homo
Perfectus

★★★★★ 4,9 / 5

1 890 ocen

Segmentacja rynku w erze AI – analiza klienta, dane i decyzje zakupowe

Numer usługi 2026/04/02/28085/3460664

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 16:00 h

📅 15.05.2026 do 22.05.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli MŚP;
- pracowników MŚP;
- osób, które planują rozpocząć działalność gospodarczą,
- osób, które prowadzą własną działalność,
- osób zainteresowanych tematyką szkolenia.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

14-05-2026

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

Uczestnik szkolenia przygotowany będzie do samodzielnego rozpoznawania i analizowania segmentów rynku, identyfikowania potrzeb oraz zachowań klientów, wykorzystywania danych jakościowych i ilościowych do oceny

potencjału grup odbiorców, tworzenia person zakupowych oraz interpretowania czynników wpływających na decyzje zakupowe z wykorzystaniem narzędzi AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady segmentacji rynku oraz rozróżnia segmentację tradycyjną i opartą na danych	poprawnie wskazuje minimum trzy kryteria segmentacji rynku	Test teoretyczny
	trafnie omawia co najmniej dwie różnice między segmentacją tradycyjną a AI-driven	Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje źródła danych o klientach oraz dobiera dane jakościowe i ilościowe do analizy rynku	wskazuje minimum cztery źródła danych o klientach	Test teoretyczny
	prawidłowo przyporządkowuje dane jakościowe i ilościowe do celu analizy	Test teoretyczny
Tworzy personę klienta na podstawie danych demograficznych, behawioralnych i psychograficznych	persona zawiera komplet podstawowych cech klienta (wiek, potrzeby, motywacje, bariery)	Test teoretyczny
	opis osoby jest spójny z przedstawionymi danymi rynkowymi	Test teoretyczny
Analizuje zachowania i potrzeby klientów w oparciu o dane jakościowe i obserwacje	Identyfikuje wzorce zachowań klientów w określonym segmencie	Test teoretyczny
	Formułuje wnioski dotyczące motywacji i barier zakupowych	Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje ścieżkę zakupową klienta oraz wskazuje czynniki wpływające na decyzje zakupowe	poprawnie opisuje minimum cztery etapy ścieżki zakupowej	Test teoretyczny
	wskazuje co najmniej trzy czynniki wpływające na decyzję klienta	Test teoretyczny
Formułuje pytania do narzędzi AI wspierających analizę potrzeb klientów	tworzy pytania zawierające jasno określony cel analizy	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje minimum dwa poprawne prompty prowadzące do użytecznych odpowiedzi AI	Test teoretyczny

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1 – Podstawy marketingu cyfrowego i AI

Blok 1.1 – Wprowadzenie do segmentacji w erze cyfrowej

- Czym różni się segmentacja klasyczna od inteligentnej (AI-driven).
- Dane demograficzne, behawioralne i psychograficzne.
- Mikrosegmentacja i dane kontekstowe.
- Ćwiczenie 1.1 – „Mapa mojego rynku”: uczestnicy tworzą mapę rynku swojej branży.

Blok 1.2 – Źródła danych o klientach – jak słuchać rynku

- Dane z mediów społecznościowych, opinii i recenzji.
- Dane jakościowe i ilościowe – jak je interpretować.
- Rola AI w analizie opinii i komentarzy klientów.
- Ćwiczenie 1.2 – „Głos klienta”: analiza wypowiedzi klientów i identyfikacja potrzeb.

Blok 1.3 – Persona marketingowa 5.0 – nowoczesny profil klienta

- Czym jest persona i jak różni się od segmentu.
- Dane, emocje i wartości w budowaniu person.
- Archetypy klientów i zachowania zakupowe.
- Ćwiczenie 1.3 – „Portret mojego klienta”: opracowanie persony klienta.

Blok 1.4 – Psychologia decyzji zakupowych

- Jak klienci podejmują decyzje w świecie nadmiaru informacji.
- Ścieżka decyzyjna (Customer Journey).
- Czynniki racjonalne i emocjonalne w procesie zakupu.
- Ćwiczenie 1.4 – „Ścieżka emocji klienta”: opracowanie mapy emocji klienta.

DZIEŃ 2 – Klient i komunikacja online

Blok 2.1 – Psychologia segmentacji – jak myśli klient

- Zachowania klientów w internecie.
- Motywacje, potrzeby i postawy wobec marki.
- Ćwiczenie 2.1 – „Emocje zakupowe”: przypisanie emocji do etapów decyzji klienta.

Blok 2.2 – Analiza danych jakościowych bez narzędzi

- Jak analizować dane miękkie (opinie, rozmowy, recenzje).

- Grupowanie klientów na podstawie wypowiedzi i zachowań.
- Ćwiczenie 2.2 – „Segmentacja logiczna”: podział klientów na segmenty na podstawie przykładów.

Blok 2.3 – Wykorzystanie AI w analizie i interpretacji danych o klientach

- Przykłady narzędzi AI w analizie języka klientów.
- Jak zadawać pytania AI, by uzyskać trafne insighty.
- Jak łączyć dane z obserwacji i analiz AI.
- Interpretacja wyników – od wniosków do działań.
- Ćwiczenie 2.3 – „AI doradca”: tworzenie pytań do AI dotyczących potrzeb klientów

Blok 2.4 – Walidacja

- Omówienie procesu walidacji
- Test i analiza dowodów
- Omówienie wyników

Godzina szkolenia trwa 60 minut. Przerwy i walidacja są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej i jej kosztów.

Usługa realizowana jest on-line w czasie rzeczywistym.

Szkolenie obejmuje 9 godz. zajęć teoretycznych, 4 godz. zajęć praktycznych oraz 1 godz. walidacji i przerwy.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Walidacja

odbywa się po zakończeniu szkolenia. Trener prowadzący szkolenie przygotowuje walidację (określa metody oceny, narzędzia), wyjaśnia procedurę walidacji, uruchamia testy oraz zbiera przygotowane prace. Ocenę testu końcowego i prac prowadzi osoba walidująca.

Test teoretyczny

- Metoda służy do sprawdzenia wiedzy i rozumienia kluczowych pojęć, zasad i procesów.
- Dla zweryfikowania wzrostu poziomu wiedzy przeprowadzany jest test na początku szkolenia i po szkoleniu.
- Test jest przygotowany w formie zdalnej (online), w warunkach kontrolowanych (czas, dostęp). Uczestnicy otrzymują link do formularza online.
- Narzędzia: formularz testu, zestaw kluczy odpowiedzi i oceny, rejestr wyników.
- Wynik testu stanowi część oceny końcowej walidacji.
- Próg - 70% prawidłowych odpowiedzi.

Analiza dowodów i deklaracji

- zadanie praktyczne

- Metoda polega na zbadaniu wytworów danej osoby pod kątem tego, w jakim stopniu mogą one świadczyć o osiągnięciu przez kandydata wybranych efektów uczenia się.
- Uczestnik przedkłada w formie pisemnej własne wypełnione zadanie praktyczne.
- Osoba walidująca analizuje dostarczone dokumenty z wykorzystaniem przygotowanego formularza oceny i klucza, który przyporządkowuje konkretne wytwory do kryteriów weryfikacji.
- Raport z analizy dowodów; decyzja końcowa.

Wynik końcowy: połączenie wyniku testu + oceny dokumentów → decyzja o pozytywnym potwierdzeniu efektów.

W razie niezaliczenia jednej z metod – kandydat może zostać skierowany do poprawki testu lub uzupełnienia dokumentów.

Dokumentacja potwierdzająca udział i wynik walidacji - certyfikat.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Blok 1.1 Wprowadzenie do segmentacji w erze cyfrowej (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć 0,5h, wykłady 1h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 14 Blok 1.2 Źródła danych o klientach – jak słuchać rynku (2 godz.; wykłady 1,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 14 Blok 1.3 Persona marketingowa 5.0 – nowoczesny profil klienta (2 godz.; wykłady 1,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	12:45	14:45	02:00
6 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Blok 1.4 Psychologia decyzji zakupowych (1 godz.; wykłady 0,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 14 Blok 2.1 Psychologia segmentacji – jak myśli klient (2 godz.; wykłady 1,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 14 Blok 2.2 Analiza danych jakościowych bez narzędzi (2 godz.; wykłady 1,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	10:15	12:15	02:00
11 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 14 Blok 2.3 Wykorzystanie AI w analizie i interpretacji danych o klientach. Od danych do decyzji – analiza przypadków (2 godz.; wykłady 1,5h, ćwiczenia 0,5h)	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	12:45	14:45	02:00
13 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 14 Blok 2.4 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz. test na zakończenie zajęć, omówienie wyników)	-	22-05-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach, w tym szkolenia: "Skuteczny marketing online", "Planowanie kampanii marketingowej w oparciu o brief strategiczny klienta", "Planowanie kampanii marketingowej online", "Planowanie i prowadzenie działań marketingowych w mediach społecznościowych", "Kampanie sprzedażowe od strategii do realizacji" oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat..

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych są zwolnione z podatku VAT.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz pozytywnego wyniku walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

1) Platforma (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę. Każdy uczestnik przed rozpoczęciem usługi otrzyma pomoc techniczną w zakresie obsługi platformy Webex.

2) Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;

3) Minimalne wymagania sprzętowe: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu. Rekomenduje się dostęp do kamery i mikrofonu.

4) Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(x);

5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia. Link do szkolenia zostanie wysłany użytkownik na wskazane adresy e-mail.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Miejsce prowadzenia usługi przez trenera i prowadzenia walidacji: ul. Karkonoska 10, 53-015 Wrocław.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 500 244 644