



## AI w marketingu i komunikacji z klientem - wsparcie działań sprzedażowych oraz zrównoważony rozwój (ESG)

Numer usługi 2026/04/16/185978/3491458

5 842,50 PLN brutto  
4 750,00 PLN netto  
365,16 PLN brutto/h  
296,88 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

2M PROMOTION  
MAREK MRÓZ

★★★★★ 4,9 / 5

99 ocen

📍 Katowice

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 16.05.2026 do 17.05.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Usługa skierowana jest do:

- specjalistów ds. marketingu, sprzedaży oraz obsługi klienta,
- handlowców, doradców oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów,
- właścicieli firm oraz osób prowadzących działania marketingowe i sprzedażowe,
- osób chcących wykorzystać narzędzia AI w marketingu, komunikacji i procesach sprzedażowych,
- osób zainteresowanych optymalizacją działań i cyfryzacją procesów zgodnie z zasadami ESG.

**Wymagania wstępne:**

- podstawowa znajomość obsługi komputera i Internetu,
- gotowość do pracy warsztatowej i udziału w ćwiczeniach praktycznych.

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

20

**Data zakończenia rekrutacji**

11-05-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do wykorzystania narzędzi AI w działaniach marketingowych i komunikacji z klientem wspierającej sprzedaż, z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju. Uczestnik nabywa umiejętności tworzenia komunikacji marketingowej, analizy odbiorców oraz automatyzacji działań. Rozwija kompetencje w zakresie personalizacji, digital marketingu i optymalizacji procesów przy ograniczaniu zużycia zasobów oraz opracowuje plan wdrożenia AI.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji                    |
|--|---|-------------------------------------|
| Rozumie podstawowe pojęcia ESG w marketingu i sprzedaży      | definiuje ESG, ślad środowiskowy, greenwashing                      | Test teoretyczny                    |
|  | rozdziela działania odpowiedzialne i nieodpowiedzialne środowiskowo | Test teoretyczny                    |
|  | wskazuje wpływ działań marketingowo-sprzedażowych na środowisko     | Test teoretyczny                    |
| Wykorzystuje AI w działaniach marketingowych i sprzedażowych | tworzy treści marketingowe i komunikaty z wykorzystaniem AI         | Analiza dowodów i deklaracji        |
|  | generuje materiały wspierające sprzedaż                             | Analiza dowodów i deklaracji        |
|  | przygotowuje komunikację i podsumowania                             | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Analizuje odbiorcę i przygotowuje komunikację                | identyfikuje potrzeby klienta                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|  | przygotowuje dopasowaną komunikację                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|  | buduje przekaz marketingowo-sprzedażowy                             | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Tworzy materiały marketingowe                                | przygotowuje prezentacje i oferty                                   | Analiza dowodów i deklaracji        |
|  | dopasowuje komunikację do odbiorcy                                  | Analiza dowodów i deklaracji        |
|  | wykorzystuje AI do tworzenia materiałów                             | Analiza dowodów i deklaracji        |

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji                    |
|---|---|-------------------------------------|
| Prowadzi komunikację z klientem                             | buduje komunikację dopasowaną do odbiorcy                     | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | odpowiada na potrzeby i obiekcje                              | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | prowadzi komunikację zgodnie z celem                          | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Analizuje i optymalizuje działania marketingowo-sprzedażowe | identyfikuje nieefektywności                                  | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | analizuje podstawowe KPI                                      | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | proponuje usprawnienia  | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Automatyzuje działania marketingowe i sprzedażowe           | projektuje automatyzacje (np. follow-up)                      | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | wskazuje możliwości integracji narzędzi                       | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | optymalizuje czas pracy                                       | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Stosuje zasady zrównoważonego rozwoju                       | ogranicza zużycie zasobów                                     | Test teoretyczny                    |
|   | digitalizuje procesy  | Test teoretyczny                    |
|   | komunikuje wartości środowiskowe bez greenwashingu            | Test teoretyczny                    |
| Opracowuje plan wdrożenia                                   | identyfikuje obszary do optymalizacji                         | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | dobiera narzędzia AI  | Analiza dowodów i deklaracji        |
|   | opisuje plan wdrożenia z uwzględnieniem efektu środowiskowego | Analiza dowodów i deklaracji        |

## 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

Szkolenie realizowane jest w formule stacjonarnej w sali szkoleniowej. Zajęcia mają charakter wykładowo-warsztatowy, z przewagą części praktycznej.

### DZIEŃ I

#### **Moduł I – AI w marketingu, komunikacji i zrównoważonym rozwoju**

- rola marketingu w pozyskiwaniu klientów
- wpływ działań marketingowych na środowisko
- digitalizacja procesów

#### **Moduł II – Tworzenie komunikacji marketingowej z AI**

- tworzenie treści marketingowych
- optymalizacja komunikacji
- ograniczanie nadmiaru treści

#### **Moduł III – Analiza odbiorcy i personalizacja komunikacji**

- analiza potrzeb klienta
- segmentacja odbiorców
- dopasowanie komunikacji

#### **Moduł IV – Materiały marketingowe wspierające sprzedaż**

- tworzenie ofert i prezentacji
- komunikacja wartości
- unikanie greenwashingu

### DZIEŃ II

#### **Moduł V – Komunikacja z klientem i proces sprzedaży**

- prowadzenie komunikacji
- reagowanie na potrzeby klienta
- wykorzystanie AI

#### **Moduł VI – Analiza i optymalizacja działań**

- analiza działań marketingowo-sprzedażowych
- identyfikacja nieefektywności
- optymalizacja

#### **Moduł VII – Automatyzacja marketingu i sprzedaży**

- marketing automation
- integracje narzędzi
- ograniczanie pracy manualnej

## Moduł VIII – Warsztat wdrożeniowy

- projektowanie działań
- optymalizacja procesów
- przygotowanie planu wdrożenia

Szkolenie realizowane jest w wymiarze 16 godzin dydaktycznych (16 × 45 minut).

W tym:

- część teoretyczna: 6 godzin dydaktycznych
- część praktyczna: 10 godzin dydaktycznych

Szkolenie ma charakter teoretyczno–praktyczny, z przewagą zajęć warsztatowych.

### METODY DYDAKTYCZNE

- warsztaty z wykorzystaniem płatnych narzędzi AI
- ćwiczenia praktyczne
- symulacje komunikacji z klientem
- analiza przypadków
- praca projektowa

### WARUNKI UKOŃCZENIA

- minimum 80% obecności
- aktywny udział w zajęciach
- wykonanie ćwiczeń
- zaliczenie testu wiedzy
- przygotowanie projektu

### WALIDACJA

- test wiedzy (min. 60%)
- ocena projektu (min. 70%)
- obserwacja pracy uczestnika

### EFEKTY ŚRODOWISKOWE (ESG)

Szkolenie wspiera:

- ograniczenie zużycia zasobów poprzez digitalizację
- redukcję nadmiarowych działań marketingowych
- optymalizację komunikacji
- świadome wykorzystanie AI
- eliminację zbędnej produkcji treści

Uczestnicy realizują część praktyczną w sali szkoleniowej, wykorzystując dostępny sprzęt lub własne urządzenia.

### WALIDACJA

- test wiedzy (min. 60%)
- ocena projektu (min. 70%)
- obserwacja pracy uczestnika

Ocena projektu dokonywana jest na podstawie wcześniej określonych kryteriów odnoszących się do efektów uczenia się.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
|-------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|

Brak wyników.

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 842,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 750,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 365,16 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 296,88 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ALEKSANDRA MRÓZ

Specjalistka w obszarze marketingu, komunikacji oraz sprzedaży, z doświadczeniem zdobytym od 2020 roku w realizacji projektów dla firm prywatnych i instytucji publicznych. Na co dzień zajmuje się budowaniem strategii marketingowych, prowadzeniem działań komunikacyjnych oraz wdrażaniem marek, jednocześnie rozwijając i realizując procesy sprzedażowe wspierające wzrost biznesowy organizacji.

Łączy kompetencje marketingowe z praktyką sprzedażową – tworzy oferty handlowe, analizuje wyniki sprzedaży oraz projektuje działania zwiększające skuteczność pozyskiwania i obsługi klientów. W swojej pracy wykorzystuje narzędzia cyfrowe oraz rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji, wspierające automatyzację działań, optymalizację procesów oraz lepsze dopasowanie komunikacji do potrzeb odbiorców.

Prowadzi szkolenia z zakresu marketingu, technik sprzedaży oraz wykorzystania AI w biznesie. W pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznym zastosowaniu narzędzi, rozwijaniu kompetencji analitycznych oraz zwiększaniu efektywności działań przy jednoczesnym ograniczaniu zużycia zasobów i wspieraniu zasad zrównoważonego rozwoju.

Absolwentka studiów wyższych na kierunku marketing i sprzedaż oraz zarządzanie, a także studiów podyplomowych z zakresu zarządzania projektami. Stale rozwija kompetencje w obszarze transformacji cyfrowej, nowych technologii oraz nowoczesnych metod sprzedaży i komunikacji, dostosowując działania do aktualnych potrzeb rynku.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Usługa ma charakter kształcenia zawodowego i prowadzi do nabycia kompetencji w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji w procesach marketingowych i sprzedażowych z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju oraz efektywności zasobowej. Dostawca usług zapewnia sprzęt komputerowy z dostępem do internetu, dzięki któremu uczestnik będzie mógł pracować z narzędziami online udostępnianymi w trakcie szkolenia.

Program szkolenia został opracowany w oparciu o aktualne potrzeby rynku pracy w obszarze transformacji cyfrowej i zielonej gospodarki, z uwzględnieniem kierunków rozwoju wskazanych w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030.

Szkolenie rozwija kompetencje w zakresie:

- ograniczania zużycia zasobów poprzez cyfryzację sprzedaży,
- eliminacji nieefektywnych działań sprzedażowych,
- optymalizacji procesów w duchu efektywności zasobowej,
- komunikowania wartości środowiskowej produktów i usług,
- świadomego wykorzystania AI w sposób ograniczający nadmiarowe działania.

Szkolenie ma charakter praktyczny – ponad 50% czasu przeznaczony jest na pracę warsztatową oraz opracowanie projektu wdrożeniowego.

Efekty środowiskowe realizowane w ramach usługi obejmują:

- promowanie digitalizacji procesów sprzedażowych zamiast dokumentacji papierowej,
- ograniczanie zbędnych działań sprzedażowych i nieefektywnych procesów,
- optymalizację komunikacji i ofert w celu zmniejszenia zużycia zasobów,
- świadome wykorzystanie narzędzi AI w sposób ograniczający nadmiarowe działania i generowanie zbędnych treści.

Warunkiem uzyskania kompetencji jest:

- uzyskanie pozytywnego wyniku z testu wiedzy,
- pozytywna ocena projektu praktycznego,
- spełnienie wymogu minimalnej frekwencji określonego w regulaminie usługi.

Szkolenie obejmuje

- projektowanie i optymalizację rzeczywistych procesów
- tworzenie automatyzacji z wykorzystaniem narzędzi AI
- opracowanie komunikacji sprzedażowej w oparciu o rzeczywiste przypadki uczestników,
- przygotowanie indywidualnego planu wdrożeniowego wraz z elementami ograniczania zużycia zasobów

## Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

Uczestnik powinien:

- posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera oraz korzystania z internetu,
- posiadać doświadczenie zawodowe lub planować rozwój w obszarze sprzedaży, obsługi klienta lub marketingu,
- dysponować komputerem (laptopem) z dostępem do internetu (w przypadku szkolenia zdalnego),
- posiadać aktywny adres e-mail umożliwiający pracę z narzędziami cyfrowymi i AI wykorzystywanymi podczas szkolenia,
- wyrazić gotowość do udziału w ćwiczeniach praktycznych i pracy warsztatowej.

Szkolenie nie wymaga specjalistycznej wiedzy wstępnej ani wcześniejszego doświadczenia w pracy z narzędziami AI.

## Informacje dodatkowe

Usługa ma charakter wdrożeniowy, a nie wyłącznie szkoleniowy.

W trakcie szkolenia uczestnicy korzystają z narzędzi cyfrowych oraz rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, wykorzystywanych w rzeczywistych procesach sprzedażowych oraz własnych procesach, co zwiększa efektywność usługi oraz wpływa na jej wartość rynkową.

Dostawca usług korzysta ze zwolnienia z VAT wynikającego z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Zwolnienie ma zastosowanie w związku z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, które są finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych. Dostawca usług wystawi dokument księgowy ze stawką „zw.”.

## Adres

ul. Józefa Pukowca 15  
40-847 Katowice  
woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**ALEKSANDRA MRÓZ**

**E-mail** [aleksandraannamroz@gmail.com](mailto:aleksandraannamroz@gmail.com)

**Telefon** (+48) 662 663 123