



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

24 oceny

Wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji (AI) w codziennej pracy - budowa marki osobistej, wizerunku eksperckiego oraz wsparcie działań sprzedażowych.

Numer usługi 2026/05/06/192199/3542194

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 12:00 h
- 08.09.2026 do 15.09.2026

3 321,00 PLN brutto
2 700,00 PLN netto
276,75 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • właściciele firm MŚP • liderzy i menedżerowie • specjaliści ds. marketingu i sprzedaży • osoby budujące markę osobistą eksperta • osób planujących rozwój kariery zawodowej lub zmianę ścieżki zawodowej w kierunku marketingu, sprzedaży lub działalności eksperckiej • osób zainteresowanych wykorzystaniem narzędzi AI w codziennej pracy oraz w budowaniu własnego potencjału zawodowego
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie potrafił praktycznie wykorzystywać narzędzia sztucznej inteligencji (AI) w codziennej pracy, w szczególności do budowania swojej marki osobistej, prowadzenia komunikacji eksperckiej oraz wspierania działań sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia, w jaki sposób narzędzia AI mogą wspierać komunikację i działania marketingowe firmy.	Opisuje główne obszary zastosowania AI w komunikacji i marketingu (np. tworzenie treści, segmentacja, personalizacja komunikatów).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje co najmniej trzy korzyści wykorzystania AI w budowie marki i sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia zadania, w których AI może zastąpić pracę manualną, od tych wymagających decyzji człowieka. Przygotowuje, z pomocą AI, opis ekspercki (bio) spójny z określonym profilem marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy spójny wizerunek ekspercki z wykorzystaniem narzędzi AI.	Opracowuje zestaw kluczowych komunikatów eksperckich dopasowanych do grupy docelowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dostosowuje ton i styl komunikacji (np. formalny/nieformalny) do wybranego kanału i odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy, przy wsparciu AI, miesięczny plan treści uwzględniający różne etapy lejka sprzedażowego (np. świadomość, rozważanie, decyzja). Przypisuje do poszczególnych etapów lejka konkretne formaty treści (post, artykuł, newsletter, oferta).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opracowuje strategię treści wspierającą sprzedaż z wykorzystaniem AI.	Wskazuje, w jaki sposób będzie mierzyć skuteczność treści (np. zasięg, zaangażowanie, liczba zapytań).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje system codziennego wykorzystania AI w swojej pracy.	Identyfikuje minimum trzy powtarzalne zadania, które może zautomatyzować przy użyciu AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy schemat codziennych działań z wykorzystaniem AI (np. lista zadań, kolejność użycia narzędzi).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera konkretne narzędzia AI do wskazanych zadań (np. generowanie treści, analiza danych, przygotowanie prezentacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje plan wdrożenia AI w działaniach marketingowo-sprzedażowych firmy.	Opisuje główne kroki wdrożenia AI (diagnoza potrzeb, dobór narzędzi, testy, wdrożenie, monitoring).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa minimum trzy mierniki sukcesu (np. liczba leadów, czas przygotowania oferty, liczba publikacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje krótki harmonogram wdrożenia AI uwzględniający odpowiedzialności i etapy.	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

W świecie, w którym codziennie zalewają nas nowe treści i narzędzia, wygrywają ci, którzy potrafią mądrze wykorzystywać sztuczną inteligencję do budowania swojej widoczności i sprzedaży. To szkolenie powstało po to, aby uczestnicy przestali „testować AI na chybił trafił”, a zaczęli wykorzystywać ją świadomie – jako realne wsparcie marki osobistej, komunikacji eksperckiej oraz działań marketingowo-sprzedażowych.

Podczas dwóch intensywnych dni uczestnicy poznają konkretne możliwości wykorzystania AI w komunikacji i marketingu firmy, nauczą się tworzyć spójny wizerunek ekspercki, opracują strategię treści realnie wspierającą sprzedaż oraz zaprojektują własny system codziennej pracy z AI. Zamiast kolejnej listy narzędzi otrzymają gotowe schematy, prompty i rozwiązania, które mogą od razu wdrożyć w swoich kanałach komunikacji.

DZIEŃ 1

MODUŁ 1: AI jako wsparcie w budowie marki i wizerunku eksperckiego

1. Rola AI w budowie marki osobistej i marki firmy
2. Tożsamość marki – wartości, komunikacja, pozycjonowanie
3. Analiza grupy docelowej z wykorzystaniem AI
4. Tworzenie spójnego przekazu eksperckiego
5. Generowanie bio, opisów, treści eksperckich
6. Personal branding lidera przy wsparciu AI
7. Ćwiczenie: Opracowanie struktury komunikacji marki z wykorzystaniem AI

MODUŁ 2: AI w tworzeniu treści i komunikacji sprzedażowej

1. Tworzenie strategii treści z wykorzystaniem AI
2. Generowanie postów, artykułów, newsletterów
3. AI w tworzeniu ofert sprzedażowych
4. Personalizacja komunikacji marketingowej
5. Automatyzacja komunikacji w social media
6. Tworzenie lejków treści wspierających sprzedaż
7. Warsztat: Projekt miesięcznego planu treści wspierającego sprzedaż

DZIEŃ 2

MODUŁ 3: AI jako narzędzie organizacji i optymalizacji pracy

1. Automatyzacja codziennych zadań
2. Tworzenie systemu pracy z AI
3. AI w planowaniu działań marketingowych i sprzedażowych
4. Analiza efektywności działań komunikacyjnych
5. Generowanie raportów i wniosków
6. AI jako wsparcie w przygotowaniu prezentacji i ofert
7. Ćwiczenie: Projekt indywidualnego systemu pracy z AI

MODUŁ 4: Strategiczne wykorzystanie AI w budowie sprzedaży

1. Integracja działań marketingowych i sprzedażowych
2. AI w analizie potrzeb klientów
3. Tworzenie komunikacji dopasowanej do segmentów klientów
4. AI w przygotowaniu ofert i prezentacji sprzedażowych
5. Projektowanie ścieżki klienta (customer journey)
6. Mierniki skuteczności działań marketingowo-sprzedażowych
7. Warsztat: Opracowanie planu wdrożenia AI w organizacji
8. **Walidacja**

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie, przez trenera Mateusza Wrześcińskiego.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (**1 godzina = 60 minut**).

Liczba godzin usługi jest liczona w godzinach zegarowych i obejmuje proces kształcenia, walidację oraz przerwy. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które stanowią integralną część usługi rozwojowej.

Łącznie: 12 godzin zegarowych

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grupy.

Szkolenie jest zwolnione z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł 1 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 14 Moduł 1 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 14 Moduł 2 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 14 -	Przerwa	-	08-09-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Moduł 2 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-09-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 14 Moduł 3	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:30	12:00	00:30
10 z 14 Moduł 4 cz.1	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	12:00	13:15	01:15
11 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:15	13:30	00:15
12 z 14 Moduł 4 cz.2	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 14 -	Przerwa	-	15-09-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 14 -	Walidacja	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-09-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 321,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ WRZESIŃSKI

Mateusz Wrześniński to ekspert marketingu i transformacji cyfrowej z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami, zespołami oraz właścicielami firm. W swojej pracy łączy strategiczne myślenie z praktycznym podejściem operacyjnym, dzięki czemu wspiera organizacje w skutecznym wdrażaniu marketingu, technologii oraz nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Specjalizuje się w obszarach marketingu strategicznego, e-commerce oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Wspiera firmy w budowaniu skutecznych strategii marketingowych, analizie potrzeb klientów, projektowaniu procesów sprzedażowych oraz wdrażaniu narzędzi cyfrowych i automatyzacji, które zwiększają efektywność działań biznesowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z menedżerami i zespołami, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania związane z wdrażaniem nowych narzędzi i technologii w organizacjach. Podczas szkoleń koncentruje się na praktycznych zastosowaniach wiedzy - pokazuje, jak wykorzystać marketing, dane oraz narzędzia AI w codziennej pracy, aby podejmować lepsze decyzje biznesowe i zwiększać konkurencyjność firmy. Jego szkolenia wyróżnia praktyczne podejście oraz koncentracja na narzędziach, które uczestnicy mogą wykorzystać od razu w swojej pracy. Zamiast teorii koncentruje się na realnych przykładach, studiach przypadków oraz ćwiczeniach opartych na rzeczywistych wyzwaniach biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma:

- opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- wybrane pomoce dydaktyczne, takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe.

Warunki uczestnictwa

- Wymagania formalne:** pełnoletność, ukończona szkoła średnia (*mile widziana podstawowa znajomość marketingu lub sprzedaży*),
- Wymagania merytoryczne:** podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu komórkowego oraz komputera mobilnego (laptopa), gotowość do pracy na własnych przykładach,
- Wymagania organizacyjne:** obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział w spotkaniach (kamera, mikrofon włączone). Niespełnienie warunku obecności może skutkować brakiem zaświadczenia ukończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

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)

- Aktualna przeglądarka internetowa: zalecany Google Chrome, dopuszczalne Mozilla Firefox lub Safari (w najnowszej wersji)
- Stałe i stabilne łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.

Kontakt



KAROLINA NAWROT

E-mail karolina.nawrot@creativebrand.pl

Telefon (+48) 511 509 703