



Creative Brand  
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5  
15 ocen

## 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

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Marketing  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• właściciele firm MŚP</li> <li>• liderzy i menedżerowie</li> <li>• specjaliści ds. marketingu i sprzedaży</li> <li>• osoby budujące markę osobistą eksperta</li> <li>• osób planujących rozwój kariery zawodowej lub zmianę ścieżki zawodowej w kierunku marketingu, sprzedaży lub działalności eksperckiej</li> <li>• osób zainteresowanych wykorzystaniem narzędzi AI w codziennej pracy oraz w budowaniu własnego potencjału zawodowego</li> </ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 10  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 01-09-2026  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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.<br><br>Przygotowuje, z pomocą AI, opis ekspercki (bio) spójny z określonym profilem marki.  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie<br><br>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).<br><br>Przypisuje do poszczególnych etapów lejka konkretne formaty treści (post, artykuł, newsletter, oferta). | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie<br><br>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 w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

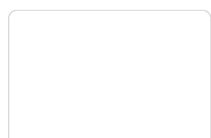
| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 321,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 700,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 276,75 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto         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

- a) opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- b) prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- c) 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

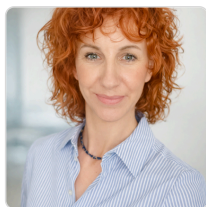
Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

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](mailto:karolina.nawrot@creativebrand.pl)

**Telefon** (+48) 511 509 703