



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

531 ocen

Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online

Numer usługi 2026/06/23/5339/3643674

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 16.11.2026 do 17.11.2026

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

173,23 PLN brutto/h

140,83 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • zespołów sprzedaży i marketingu • handlowców i specjalistów ds. sprzedaży • specjalistów i menedżerów marketingu • liderów zespołów sprzedażowych i marketingowych • właścicieli firm i osób odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży oraz marketingu
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	13-11-2026
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

Usługa rozwija praktyczne kompetencje uczestników w zakresie świadomego i efektywnego wykorzystania sztucznej inteligencji w procesach sprzedażowych i marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje możliwości i ograniczenia sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i marketingu.	• definiuje pojęcie sztucznej inteligencji i modeli językowych (LLM), • wskazuje obszary zastosowania AI w sprzedaży i marketingu, • identyfikuje ograniczenia AI (np. halucynacje, błędy interpretacyjne), • rozpoznaje ryzyka związane z wykorzystaniem AI w pracy z danymi klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady tworzenia skutecznych zapytań (promptów) w pracy sprzedażowej i marketingowej.	• rozpoznaje elementy poprawnie skonstruowanego promptu, • wskazuje czynniki wpływające na jakość odpowiedzi generowanej przez AI, • identyfikuje zastosowania promptów w tworzeniu ofert, komunikacji handlowej i kampaniach marketingowych, • rozróżnia sytuacje wymagające doprecyzowania zapytań do AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje AI do analizy danych i usprawnienia procesów sprzedażowych i marketingowych.	• wskazuje możliwości wykorzystania AI w analizie danych sprzedażowych i kampanijnych, • identyfikuje zadania możliwe do automatyzacji (oferty, raporty, follow-up, CRM), • rozpoznaje rolę AI w przygotowywaniu raportów i prezentacji biznesowych, • określa znaczenie podejmowania decyzji w oparciu o dane.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego wykorzystania AI w działalności handlowej i marketingowej.	• identyfikuje zasady ochrony danych klientów przy pracy z AI, • wskazuje ryzyka prawne i wizerunkowe związane z wykorzystaniem AI w komunikacji marketingowej, • rozpoznaje znaczenie etycznego wykorzystania AI w działaniach sprzedażowych, • wskazuje podstawowe zasady minimalizacji ryzyka przy pracy z informacjami poufnymi.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do sztucznej inteligencji i modeli językowych (LLM)

- Zrozumienie, czym jest sztuczna inteligencja i jak realnie wpływa na efektywność pracy
- Wykorzystanie modeli językowych (LLM) jako fundamentu nowoczesnych narzędzi biznesowych
- Świadome porównanie sposobu uczenia się AI i człowieka w celu lepszego delegowania zadań
- Sprawne poruszanie się po interfejsie ChatGPT i jego kluczowych funkcjach

Moduł 2: Jak rozmawiać z AI – Tworzenie efektywnych promptów

- Tworzenie precyzyjnych zapytań
- Zwiększenie jakości i trafności odpowiedzi AI poprzez właściwe formułowanie promptów
- Praktyczne zastosowanie prompt engineering w codziennej pracy biznesowej
- Dostęp do biblioteki sprawdzonych promptów zwiększających efektywność pracy
- Zwiększenie elastyczności pracy dzięki wykorzystaniu głosu i urządzeń mobilnych
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Tworzenie promptów do ofert, komunikacji cenowej, kampanii i maili do klientów.
 - Standaryzacja zapytań wspierających lead generation, analizy i raportowanie.
 - Wykorzystanie promptów w pracy mobilnej i podczas obsługi klientów.

Moduł 3: Praktyczne wykorzystanie AI w codziennej pracy zespołów

- Przyspieszenie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej zespołów
- Redukcja czasu poświęcanego na tłumaczenia, korektę i redakcję treści
- Lepsze wykorzystanie informacji dzięki analizie danych jakościowych
- Realne przykłady usprawnienia codziennych obowiązków pracowników
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - 10x Szybsze maili sprzedażowych, follow-upów i briefów kampanii.
 - Analiza rozmów sprzedażowych i feedbacku klientów.
 - Skrócenie czasu pracy nad treściami i dokumentami.

Moduł 4: Efektywna praca z danymi i plikami z wykorzystaniem AI

- Skrócenie czasu pracy na danych firmowych (PDF, Word, Excel, WWW)
- Tworzenie zestawień, raportów i prezentacji wspierających decyzje biznesowe
- Ograniczanie ryzyka błędnych wniosków wynikających z halucynacji AI
- Świadome zarządzanie ograniczeniami AI w pracy codziennej
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Analiza danych sprzedażowych, kampanijnych i CRM.
 - Praca na rzeczywistych dokumentach firmowych.
 - Identyfikacja zadań sprzedażowych i marketingowych możliwych do delegowania do AI (oferty, treści, analizy).
 - Wykorzystanie LLM w codziennej komunikacji z klientami i pracy z informacją.

- Świadome rozdzielanie pracy między człowieka i AI w procesach biznesowych.

Moduł 5: Mentalność pracy ze sztuczną inteligencją w biznesie

- Zrozumienie AI jako wsparcia strategicznego, a nie tylko narzędzia
- Świadome wykorzystanie różnic między myśleniem człowieka a AI
- Rozwijanie odpowiedzialnej postawy menedżerskiej w pracy z AI
- Wykorzystanie AI w procesach decyzyjnych, planowaniu i kreatywności
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Włączanie AI do planowania strategii sprzedaży i marketingu.
 - Podejmowanie decyzji przy wsparciu AI bez utraty odpowiedzialności.
 - Budowanie kultury współpracy człowiek–AI.

Moduł 6: Narzędzia AI w pracy twórczej, spotkaniach zespołowych i z klientami oraz materiałach wizualnych

- Przyspieszenie tworzenia dokumentów i treści firmowych
- Wsparcie pisania, edycji i korekty treści z pomocą Canva GPT
- Spotkania zespołowe i z klientami – zarządzanie wiedzą i delegowaniem
- Szybkie tworzenie prezentacji biznesowych i marketingowych
- Efektywne wykorzystanie narzędzia Gamma
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Tworzenie Raportów sprzedażowych, kampanijnych i CRM.
 - Tworzenie Ofert i prezentacji dla klientów i zespołów.
 - Tworzenie Wizualnych prezentacji sprzedażowych, ofert i materiałów kampanijnych.
 - Spójne i szczegółowe notatki bez utraty informacji, podsumowania spotkań i follow-upy.
 - Wsparcie wizualne komunikacji handlowej.

Moduł 7: Automatyzacja pracy z AI

- Automatyzacja codziennych zadań jako źródło oszczędności czasu i kosztów
- Przykłady automatyzacji zadań o wysokiej czasochłonności
- Wzrost produktywności zespołów dzięki wsparciu AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Automatyzacja ofertowania, raportów i komunikacji z klientami;
 - Usprawnienie lead management, follow-up i aktualizacji CRM;
 - Redukcja pracy manualnej w procesach powtarzalnych;

Moduł 8: Bezpieczeństwo i odpowiedzialne wykorzystanie AI

- Ochrona danych firmowych i minimalizacja ryzyk prawnych
- Bezpieczna praca z informacjami poufnymi i danymi osobowymi
- Świadome zarządzanie ryzykiem związanym z wykorzystaniem AI
- Zgodność z regulacjami i wymaganiami prawnymi
- Uwzględnienie aspektów etycznych w strategii AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Bezpieczna praca z danymi klientów i informacjami handlowymi.
 - Odpowiedzialne użycie AI w komunikacji i kampaniach.
 - Minimalizacja ryzyk prawnych i wizerunkowych.

Moduł 9: Rynek pracy – co nas czeka w przyszłości?

- Przygotowanie osób na zmiany ról zawodowych
- Rozwijanie kompetencji przyszłości w zespołach
- Budowanie odporności organizacji na zmiany rynkowe
- Utrzymanie konkurencyjności w erze AI
- Przykładowe praktyczne zastosowanie w sprzedaży i marketingu:
 - Rozwój kompetencji AI w zespołach handlowych i marketingowych.
 - Adaptacja ról do pracy z nowymi narzędziami.
 - Budowanie długoterminowej konkurencyjności w swojej specjalizacji

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym (online) przy użyciu platformy.

Zajęcia prowadzone są w grupach do 12 osób, w formie interaktywnej.

Uczestnicy uczestniczą w szkoleniu z własnych stanowisk komputerowych z dostępem do Internetu.

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	16-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	16-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	16-11-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 15 -	Przerwa	-	16-11-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	16-11-2026	12:15	13:15	01:00
6 z 15 -	Przerwa	-	16-11-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	16-11-2026	13:45	15:00	01:15
8 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	17-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	17-11-2026	10:45	12:00	01:15
11 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	12:00	12:15	00:15
12 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	17-11-2026	12:15	13:15	01:00
13 z 15 -	Przerwa	-	17-11-2026	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Sztuczna Inteligencja w Sprzedaży i Marketingu – Praktyczne Kompetencje AI – zajęcia online	Zajęcia	Marcin Baranowski	17-11-2026	13:45	14:50	01:05
15 z 15 -	Walidacja	Marcin Baranowski	17-11-2026	14:50	15:00	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:50
w tym suma godzin walidacji	00:10
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 za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

173,23 PLN

Koszt osobogodziny netto

140,83 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Baranowski

Jest ekspertem w firmie Michnor AI Company, gdzie projektuje i wdraża rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji, tworzy dedykowanych agentów AI oraz wspiera firmy w skutecznej adopcji sztucznej inteligencji i automatyzacji. Jego praca koncentruje się na dostarczaniu praktycznych, skalowalnych rozwiązań, które generują mierzalną wartość biznesową.

Aktualnie realizuje szkolenia z obszaru:

- Sztuczna inteligencja w obszarze prowadzenia projektów – szkolenie dla Project Managerów i właścicieli mniejszych firm
- Sztuczna inteligencja w obszarze marketingu – szkolenie dla specjalistów i zespołów marketingowych
- Sztuczna inteligencja dla handlowców – program wspierający dział sprzedaży oraz właścicieli mniejszych firm
- Sztuczna inteligencja dla właścicieli firm i liderów zespołów – szkolenie strategiczne dla kadry zarządzającej

W przeszłości CEO firmy CleverCode a obecnie Ai.michnor Posiada:

- ok. 10 lat doświadczenia w Biznesie i prowadzeniu firmy;
- ok. 3 lat praktycznego doświadczenia w Rekrutacji i OnBoardingu
- ok. 6 lat praktycznego doświadczenia w sprzedaży B2B i B2C
- ok. 5 lat praktycznego doświadczenia w Digital Marketingu;
- ok. 7 lat praktycznego doświadczenia w Zarządzaniu Projektami i Zespołami (branże IT, AI, IoT, e-commerce)

Prowadzone przez niego programy są silnie zorientowane na praktykę i dostosowane do realnych wyzwań biznesowych zespołów oraz liderów.

Prowadzący posiada doświadczenie zawodowe w obszarze tematycznym szkolenia w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają zestaw praktycznych zasobów wspierających wdrożenie wiedzy po szkoleniu, obejmujący przykładowe prompty, listę omawianych narzędzi AI, rekomendowane źródła wiedzy oraz checklistę dobrych praktyk związanych z bezpiecznym i efektywnym wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Głównym elementem procesu uczenia są ćwiczenia praktyczne realizowane podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępowe do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się poprzez platformę szkoleniową.

MINIMALNE 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)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Kontakt



Ewelina Paniec

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555