



Creative Brand
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

38 ocen

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

Numer usługi 2026/07/23/192199/3706626

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 01.10.2026 do 15.10.2026

3 468,60 PLN brutto
2 820,00 PLN netto
289,05 PLN brutto/h
235,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Właściciele firm z sektora MŚP. • Liderzy i menedżerowie. • Specjaliści ds. marketingu i sprzedaży. • Osoby budujące markę osobistą eksperta. • Osoby planujące rozwój kariery zawodowej lub zmianę ścieżki w kierunku marketingu, sprzedaży lub działalności eksperckiej. • Osoby zainteresowane wykorzystaniem narzędzi AI w codziennej pracy oraz w budowaniu własnego potencjału zawodowego.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-09-2026
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

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania narzędzi AI w budowaniu marki osobistej i wizerunku eksperckiego oraz we wspieraniu działań marketingowych i sprzedażowych: tworzeniu spójnej komunikacji, treści dopasowanych do

grupy docelowej, projektowaniu systemu codziennej pracy z AI i planu wdrożenia AI w firmie. Uczestnik charakteryzuje rolę AI w komunikacji i marketingu oraz opracowuje własny plan jej wdrożenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zastosowania AI w komunikacji i marketingu.	wskazuje główne obszary zastosowania AI (tworzenie treści, segmentacja, personalizacja),	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	odróżnia zadania, które AI może zautomatyzować, od wymagających decyzji człowieka.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera elementy spójnego wizerunku eksperckiego tworzonego z AI. Uczestnik planuje strategię treści wspierając sprzedaż z wykorzystaniem AI.	wskazuje cechy poprawnego opisu eksperckiego (bio) i kluczowych komunikatów dopasowanych do grupy docelowej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyporządkowuje ton i styl komunikacji do kanału i odbiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przyporządkowuje formaty treści (post, artykuł, newsletter, oferta) do etapów lejka sprzedażowego,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje wskaźniki skuteczności treści (zasięg, zaangażowanie, liczba zapytań).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje system codziennej pracy z AI. Uczestnik planuje wdrożenie AI w działaniach marketingowo-sprzedażowych.	identyfikuje powtarzalne zadania możliwe do zautomatyzowania z AI,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia AI do wskazanych zadań (treści, analiza danych, prezentacje).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	porządkuje kroki wdrożenia AI we właściwej kolejności (diagnoza, dobór narzędzi, testy, wdrożenie, monitoring), wskazuje mierniki sukcesu wdrożenia (liczba leadów, czas przygotowania oferty, liczba publikacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie 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

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina = 60 minut). Program obejmuje 8 modułów rozłożonych na 3 dni; przy każdym module podano jego wymiar godzin teoretycznych i praktycznych oraz miejsce w harmonogramie, a także sposób prowadzenia zajęć.

Dzień 1

Moduł 1 – AI jako wsparcie w budowie marki i wizerunku eksperckiego

Wymiar godzin: 1 h 30 min (10:00–11:30) – 1 h zajęć teoretycznych + 30 min zajęć praktycznych

1. Rola AI w budowie marki osobistej i marki firmy.
2. Tożsamość marki – wartości, komunikacja, pozycjonowanie.
3. Analiza grupy docelowej z wykorzystaniem AI.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne

Moduł 2 – Spójny przekaz ekspercki i personal branding z AI

Wymiar godzin: 1 h 30 min (11:45–13:15) – 45 min zajęć teoretycznych + 45 min zajęć praktycznych

1. Tworzenie spójnego przekazu eksperckiego.
2. Generowanie bio, opisów i treści eksperckich z AI.
3. Personal branding lidera przy wsparciu AI.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie praktyczne na własnych materiałach

Moduł 3 – Ćwiczenie: struktura komunikacji marki z wykorzystaniem AI

Wymiar godzin: 30 min (13:30–14:00) – 30 min zajęć praktycznych (ćwiczenie)

1. Opracowanie struktury komunikacji marki z wykorzystaniem AI – praca na własnym przykładzie.

Sposób realizacji: ćwiczenie praktyczne na własnych materiałach + omówienie

Dzień 2

Moduł 4 – Strategia treści i generowanie contentu sprzedażowego z AI

Wymiar godzin: 1 h 30 min (10:00–11:30) – 45 min zajęć teoretycznych + 45 min zajęć praktycznych

1. Tworzenie strategii treści z wykorzystaniem AI.
2. Generowanie postów, artykułów i newsletterów.
3. AI w tworzeniu ofert sprzedażowych.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne

Moduł 5 – Personalizacja, automatyzacja i lejki treści wspierające sprzedaż

Wymiar godzin: 1 h 30 min (11:45–13:15) – 30 min zajęć teoretycznych + 1 h zajęć praktycznych

1. Personalizacja komunikacji marketingowej.
2. Automatyzacja komunikacji w social media.
3. Tworzenie lejków treści wspierających sprzedaż.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie praktyczne

Moduł 6 – Warsztat: miesięczny plan treści wspierający sprzedaż

Wymiar godzin: 30 min (13:30–14:00) – 30 min zajęć praktycznych (warsztat)

1. Projekt miesięcznego planu treści wspierającego sprzedaż – praca na własnym przypadku.

Sposób realizacji: warsztat praktyczny na własnych materiałach + omówienie

Dzień 3

Moduł 7 – System codziennej pracy z AI: automatyzacja, planowanie i analiza

Wymiar godzin: 1 h 30 min (10:00–11:30) – 30 min zajęć teoretycznych + 1 h zajęć praktycznych

1. Automatyzacja codziennych zadań.
2. Tworzenie systemu pracy z AI.
3. AI w planowaniu działań marketingowych i sprzedażowych.
4. Analiza efektywności działań komunikacyjnych; generowanie raportów i wniosków.
5. AI jako wsparcie w przygotowaniu prezentacji i ofert.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne (projekt indywidualnego systemu pracy z AI)

Moduł 8 – Strategiczne wykorzystanie AI w sprzedaży i plan wdrożenia

Wymiar godzin: 1 h 30 min (11:45–13:15) – 30 min zajęć teoretycznych + 1 h zajęć praktycznych

1. Integracja działań marketingowych i sprzedażowych.
2. AI w analizie potrzeb klientów i segmentacji komunikacji.
3. AI w przygotowaniu ofert i prezentacji sprzedażowych.

- 4. Projektowanie ścieżki klienta (customer journey).
- 5. Mierniki skuteczności działań marketingowo-sprzedażowych.
- 6. Warsztat: opracowanie planu wdrożenia AI w organizacji.

Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie analityczne + warsztat (plan wdrożenia) + dyskusja moderowana

Walidacja

1. Sposób realizacji: test online z wynikiem generowanym automatycznie (ClickMeeting).

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie, przeprowadzonego przez trenera Mateusza Wrzesińskiego. Test sprawdza osiągnięcie zdefiniowanych efektów uczenia się w oparciu o przypisane do nich kryteria weryfikacji. Zapewnione jest rozdzielenie procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Metody pracy

Wykład na żywo, prezentacja, demonstracja na żywo, współdzielenie ekranu (ClickMeeting), ćwiczenia praktyczne na własnych materiałach, warsztaty (plan treści, plan wdrożenia), analiza przypadków oraz dyskusja moderowana

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.

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: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1 – AI jako wsparcie w budowie marki i wizerunku eksperckiego (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	01-10-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	01-10-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Moduł 2 – Spójny przekaz ekspercki i personal branding z AI (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie praktyczne na własnych materiałach)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	01-10-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	01-10-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 15 Moduł 3 – Ćwiczenie: struktura komunikacji marki z wykorzystaniem AI(ćwiczenie praktyczne na własnych materiałach + omówienie)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	01-10-2026	13:30	14:00	00:30
6 z 15 Moduł 4 – Strategia treści i generowanie contentu sprzedażowego z AI (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-10-2026	10:00	11:30	01:30
7 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Moduł 5 – Personalizacja, automatyzacja i lekki treści wspierające sprzedaż (: wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu (ClickMeeting) + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-10-2026	11:45	13:15	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	13:15	13:30	00:15
10 z 15 Moduł 6 – Warsztat: miesięczny plan treści wspierający sprzedaż (warsztat praktyczny na własnych materiałach + omówienie)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	08-10-2026	13:30	14:00	00:30
11 z 15 Moduł 7 – System codziennej pracy z AI. (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu+ demonstracja na żywo + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-10-2026	10:00	11:30	01:30
12 z 15 -	Przerwa	-	15-10-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Moduł 8 – Strategiczne wykorzystanie AI w sprzedaży i plan wdrożenia (wykład na żywo + prezentacja + współdzielenie ekranu + ćwiczenie analityczne + warsztat + dyskusja moderowana)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-10-2026	11:45	13:15	01:30
14 z 15 -	Przerwa	-	15-10-2026	13:15	13:30	00:15
15 z 15 -	Walidacja	MATEUSZ WRZESIŃSKI	15-10-2026	13:30	14:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	10:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:00

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 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	3 468,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 820,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	289,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	235,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ WRZESIŃSKI

Mateusz Wrzeński – ekspert marketingu, transformacji cyfrowej i wykorzystania AI w biznesie, posiadający blisko 20-letnie doświadczenie zawodowe. W okresie ostatnich 5 lat (2021–2026) zdobywał i rozwijał doświadczenie zawodowe bezpośrednio związane z zakresem usługi, realizując działania w obszarze marketingu, sprzedaży, komunikacji, wykorzystania AI i automatyzacji w biznesie oraz wdrażania narzędzi cyfrowych usprawniających pracę. W praktyce wykorzystuje AI m.in. do tworzenia i optymalizacji treści, analizy potrzeb klientów, wsparcia działań marketingowych i sprzedażowych, przygotowania ofert i materiałów biznesowych oraz automatyzacji procesów. W 2023 r. ukończył szkolenie „AI i automatyzacje – wykorzystanie w komercyjnych projektach” (Harbingers), a następnie program AI_managers zakończony certyfikatem i projektem praktycznym. W 2024 r. ukończył program Tigers United 7. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i pracy z przedsiębiorcami, menedżerami oraz zespołami, wykorzystując praktyczne przykłady i rzeczywiste przypadki biznesowe.

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.

Wszystkie materiały są chronione prawem autorskim i przeznaczone wyłącznie do własnego użytku uczestników.

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