



Centrum "Mentoris"
Mateusz Prucnal



Marketing internetowy i sprzedaż w erze AI

Numer usługi 2025/03/21/25838/2639843

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 19.04.2025 do 20.04.2025

3 235,00 PLN brutto

3 235,00 PLN netto

179,72 PLN brutto/h

179,72 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Odbiorcami szkolenia są specjaliści ds. marketingu, sprzedaży, przedsiębiorcy, a także osoby zajmujące się budowaniem marki osobistej i firmowej. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą zdobyć umiejętności w zakresie content marketingu, zwiększenia zasięgu i zaangażowania oraz efektywnego korzystania z LinkedIn w celach sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
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

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie związane z tworzeniem wartościowych treści marketingowych, które przyciągają klientów i budują wizerunek ekspercki. Uczestnicy dowiedzą się również, jak efektywnie wykorzystać LinkedIn do budowania marki, generowania leadów sprzedażowych oraz rozwijania kontaktów biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje cechy marki eksperckiej oraz zasady jej budowania, które przyciągają klientów i partnerów.	Wymienia cechy charakterystyczne dla marki eksperckiej.	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby budowania marki eksperckiej w content marketingu.	Test teoretyczny
Wymienia i opisuje strategie content marketingu przyciągające uwagę klientów.	Wymienia trzy popularne strategie content marketingu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych. Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

Część teoretyczna szkolenia potrwa 12 godzin dydaktycznych, natomiast część praktyczna 6 godzin dydaktycznych.

FORMA REALIZACJI ZAJĘĆ:

Forma realizacji zajęć w ramach szkolenia będzie obejmowała różnorodne metody dydaktyczne, które zapewnią uczestnikom wszechstronne zrozumienie omawianych tematów oraz umożliwią praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy i umiejętności.

Szczegóły formy realizacji są następujące:

1. ****Wykłady interaktywne****: Każdy moduł będzie rozpoczynał się interaktywnym wykładem, podczas którego trener wprowadzą teoretyczne podstawy tematu, używając prezentacji multimedialnych, studiów przypadków i przykładów z praktyki. Wykłady będą angażować uczestników poprzez pytania retoryczne, mini-dyskusje.
2. ****Sesje pytań i odpowiedzi****: Po każdym wykładzie zaplanowane będą sesje pytań i odpowiedzi, w trakcie których uczestnicy będą mieli możliwość zadawania pytań dotyczących prezentowanych treści. Trener będzie odpowiadać na pytania, wyjaśniać wątpliwości i omawiać dodatkowe aspekty tematów.
3. ****Ćwiczenia grupowe i indywidualne****: W trakcie zajęć uczestnicy będą brać udział w ćwiczeniach zarówno grupowych, jak i indywidualnych. Zadania te pozwolą na praktyczne zastosowanie wiedzy poprzez analizę przypadków, opracowywanie strategii i rozwiązywanie problemów. Uczestnicy będą mieli możliwość wymiany doświadczeń w grupach oraz refleksji nad zdobytą wiedzą podczas pracy indywidualnej.
4. ****Wspólne dyskusje****: Przewidziane są regularne wspólne dyskusje, gdzie uczestnicy będą mieli okazję dzielić się swoimi spostrzeżeniami i refleksjami na temat omawianych zagadnień. Dyskusje te będą moderowane przez trenerów, co zapewni ich efektywność i merytoryczność.
5. ****Test końcowy****: Na zakończenie szkolenia, uczestnicy przystąpią do testu teoretycznego, który będzie miał formę testu z pytaniami zamkniętymi. Egzamin ten posłuży do oceny przyswojonej wiedzy i umiejętności, a także weryfikacji osiągniętych efektów kształcenia. Te różnorodne metody dydaktyczne zapewnią aktywny udział uczestników w szkoleniu, umożliwią wymianę doświadczeń oraz zwiększą efektywność nauki poprzez praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy.

Program szkolenia:

Moduł 1. Jak budować oferty, które sprzedają?

Moduł 1 część 1

-Projektowanie produktu lub usługi, która spełnia potrzeby klientów i wyróżnia się na rynku.

-Analiza konkurencji i segmentacji rynku.

Moduł 1 część 2

-Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z AI.

Moduł 1 część 3

-Definiowanie i opisywanie propozycji wartości.

Moduł 1 część 4

-Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI.

Moduł 1 część 5

-Strategie cenowe, które pomogą Ci ustalić optymalną cenę produktów i usług.

Moduł 2. Tworzenie skutecznych kampanii reklamowych krok po kroku.

Moduł 2 część 1

-Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do promocji i sprzedaży online, takich jak strony internetowe, landing pages, sklepy online,

newsletter, webinary, media społecznościowe.

Moduł 2 część 2

-Zasady działania i korzystania z platform reklamowych Facebook (Meta) Ads i Google Ads.

Moduł 2 część 3

-Projektowanie i uruchamianie kampanii reklamowych, dobieranie słów kluczowych, grup docelowych, budżetów i metryk.

Moduł 2 część 4

-Wykorzystywanie narzędzi AI w celu zwiększenia efektywności kampanii.

Moduł 2 część 5

-Monitorowanie i optymalizowanie działań reklamowych, osiąganie lepszych wyników i zwrotu z inwestycji, testowanie różnych wersji reklam i ofert.

Walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Dzień 1	Mikołaj Tajchman	19-04-2025	08:00	14:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 235,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 235,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,72 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,72 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





Mikołaj Tajchman

Doświadczenie: Jako trener kompetencji AI przeprowadził ponad 200 godzin szkoleń i warsztatów z zakresu takich tematów jak technologia generatywnej sztucznej inteligencji, wpływ AI na przyszłość rynku pracy i społeczeństwa, inżynierii promptów, wykorzystanie narzędzi AI w pracy zawodowej i nauce. Od 2018 roku pomaga klientom indywidualnym i biznesowym w zakresie wdrażania nowych technologii, w tym uczenia maszynowego, rozwiązań chmurowych i technologii blockchain. Posiada wysokie kompetencje w zarządzaniu wiedzą i wspieraniu procesów edukacyjnych, poparte doświadczeniem ponad 5 lat współpracy z największym wydawnictwem naukowym w Polsce.

Kwalifikacje: Absolwent filozofii na London School of Economics, gdzie z wyróżnieniem ukończył kierunek „Philosophy, Logic and Scientific Method”. Absolwent pierwszej edycji kierunku „Sztuczna inteligencja w biznesie i sektorze publicznym” w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie (tytuł pracy dyplomowej „Inżynieria promptów i jej rola w organizacjach. Rozwój nowej kompetencji ery AI”).

Certyfikaty i kursy specjalistyczne: – „AI_devs 2 – Connect GPT-4 with application and automation logic” (AI devs), – „Analiza danych i AI, uczenie maszynowe i deep learning dla znających Pythona” (ALX Academy), – „Programista Python” (ALX Academy) Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie elektronicznej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie elektronicznej.

Warunki techniczne

1. Sprzęt komputerowy:

Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.

Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 3 235,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 179,72 PLN

Koszt osobogodziny netto 179,72 PLN

Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.

Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma MS Teams:

Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji MS Teams przed szkoleniem.

Aktywne konto MS Teams (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.

Kontakt



Karolina Goral-Gąsior

E-mail karolina.goral.gasior@gmail.com

Telefon (+48) 576 660 150