kod szkolenia: DM-PAI / B2B_1d

AI w marketingu B2B

AI w błyskawicznym tempie zmienia krajobraz marketingu i komunikacji. Automatyzuje zadania, przyspiesza tworzenie treści i wspiera analitykę – ale też wymaga krytycznego podejścia i umiejętności świadomego korzystania z narzędzi. To szkolenie to kompleksowe wprowadzenie do pracy z AI w kontekście marketingu i PR w sektorze B2B. Uczestnicy poznają konkretne narzędzia, nauczą się projektować skuteczne prompty i tworzyć kampanie z wykorzystaniem sztucznej inteligencji – od pierwszej idei po analizę efektów.

Podczas intensywnego dnia warsztatowego uczestnicy nie tylko dowiedzą się, jak AI może wspierać ich pracę, ale przede wszystkim – samodzielnie przetestują zastosowania AI na realnych przykładach z własnych branż. To praktyczny krok w stronę nowoczesnego, efektywnego i świadomego marketingu.

Odbiorcy szkolenia

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- specjalistów i menedżerów działów marketingu, PR i komunikacji,
- osób odpowiedzialnych za planowanie i prowadzenie kampanii B2B,
- zespołów zajmujących się content marketingiem, social mediami, lead generation,
- freelancerów i konsultantów marketingowych,
- oraz wszystkich, którzy chcą zacząć efektywnie i odpowiedzialnie korzystać z AI w codziennej pracy komunikacyjnej.

Nie jest wymagana wcześniejsza znajomość narzędzi AI – liczy się otwartość na rozwój, gotowość do testowania i chęć usprawnienia działań marketingowych z pomocą nowych technologii.

Korzyści

-
- Poznanie możliwości i ograniczeń AI w marketingu i PR – ze szczególnym uwzględnieniem kontekstu B2B.
- Zdobycie umiejętności tworzenia skutecznych promptów, które realnie wspierają komunikację, tworzenie treści i analizę danych.
- Nauka projektowania kampanii z udziałem AI – od segmentacji odbiorców, przez content, aż po analizę skuteczności.
- Opanowanie pracy z AI w tworzeniu treści i grafik na platformy takie jak LinkedIn i Facebook (również z użyciem bezpłatnych narzędzi).
- Zyskanie gotowych szablonów, narzędzi i promptbooka, które można od razu wdrożyć w zespole.
- Zwiększenie efektywności współpracy między działami marketingu, PR i sprzedaży dzięki wspólnej pracy z AI.
- Świadome podejście do etyki, prawnych aspektów i ryzyk związanych z wykorzystywaniem sztucznej inteligencji w komunikacji.
-

Program szkolenia

1. WPROWADZENIE DO AI W MARKETINGU I PR

- Rola AI w komunikacji i kampaniach B2B
- Przykłady zastosowań AI w codziennej pracy zespołów marketingowych
- Na co uważać korzystając z narzędzi AI?
- AI w marketingu a kwestie prawne – najważniejsze informacje

2. TWORZENIE PROMPTÓW – PRAKTYKA I KONTEKST B2B

- Czym jest skuteczny prompt?
- Elementy dobrze sformułowanego promptu (rola, cel, kontekst, styl)
- Tworzenie promptów do:
  - Postów eksperckich na LinkedIn
  - Komunikatów do kampanii leadowych na Facebooku
  - Wpisów informacyjnych i PR-owych
- Ćwiczenia praktyczne: uczestnicy tworzą i testują własne prompty na wybranych przykładach z branży. Najlepsze prompty zostaną udostępnione we współtworzonym promptbooku.

3. PLANOWANIE KAMPANII Z WYKORZYSTANIEM AI

- Mapowanie procesu komunikacji marketingowo-sprzedażowej i rola AI na każdym etapie
- Wspieranie tworzenia harmonogramów treści, segmentacja grup odbiorców z pomocą AI
- Generowanie koncepcji kampanii – od lead magnetu po narrację contentową

- Praca w podgrupach: zaprojektowanie minikampanii i stworzenie promptów, które będą pomocne na kolejnych etapach działań.

4. AI W TWORZENIU TREŚCI I GRAFIKI NA LINKEDIN I FACEBOOKA

- Pisanie tekstów dopasowanych do platformy i grupy docelowej z pomocą AI
- Użycie narzędzi graficznych wspieranych przez AI (Canva, Leonadro AI, Ideogram) – bezpłatne wersje
- Wizualna spójność i dostosowanie przekazu do celów B2B
- Ćwiczenie: stworzenie kompletnej publikacji (tekst + grafika) na LinkedIna lub Facebooka

5. ANALIZA I OPTYMALIZACJA Z AI

- Wykorzystanie AI do tworzenia podsumowań działań, analiz treści, rewizji języka komunikatów
- AI jako wsparcie w raportowaniu kampanii i wyciąganiu wniosków (z poziomu zespołu marketingu, sprzedaży i PR)
- Przykłady promptów do analizy danych, porównań, rekomendacji działań
- Mikroćwiczenia: analiza i redakcja tekstu, tworzenie raportu

6. PODSUMOWANIE I WDROŻENIE W ZESPOLE

- Identyfikacja procesów, w których zespół może najefektywniej wykorzystać AI już teraz
- Praca z gotowymi szablonami promptów do dalszego wykorzystania w organizacji
- Omówienie możliwego modelu współpracy między działami (marketing, PR, sprzedaż) z użyciem AI
- Sesja pytań i odpowiedzi, ustalenie dalszych kroków i rekomendacje wdrożeniowe

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie uczestników.

Szkolenie obejmuje

-
- Przewodnik: „AI w marketingu B2B”
- Zestaw promptów do wykorzystania w codziennej pracy
- Lista narzędzi (darmowych i płatnych) z krótkim opisem zastosowania
- Współtworzony promptbook
-

Czas trwania

1 dni / 7 godzin

Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski