UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

AI w marketingu i sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Program studiów

9	170	11	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

AI w marketingu i sprzedaży – strategie i modele wykorzystania (8 godz.)

- jak firmy realnie wykorzystują AI w marketingu i sprzedaży
- gdzie AI daje największy zwrot z inwestycji
- jak zmienia się praca marketera i działu sprzedaży
- budowa własnego workflow pracy z AI

Prompt engineering (8 godz.)

- anatomia skutecznego promptu
- techniki sterowania modelami AI
- tworzenie promptów dla marketingu i sprzedaży
- budowa własnej biblioteki promptów

AI w researchu SEO i analizie konkurencji (8 godz.)

- AI w keyword research
- analiza SERP i intencji użytkownika
- clustering słów kluczowych
- analiza strategii SEO konkurencji

AI w produkcji treści SEO (8 godz.)

- tworzenie artykułów blogowych
- budowa topical authority
- optymalizacja treści pod wyszukiwarki
- AI jako redaktor i optymalizator treści

Programmatic SEO i skalowanie contentu (8 godz.)

- automatyczne generowanie landing pages
- budowa struktur contentowych
- masowe generowanie treści SEO
- Zarządzanie dużymi projektami contentowymi

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Automatyzacja SEO z wykorzystaniem AI (8 godz.)

- scraping danych z SERP
- monitoring pozycji i konkurencji
- automatyczne raporty SEO
- integracje SEO z automatyzacjami

Automatyzacja marketingu z AI (n8n) – podstawy (8 godz.)

- wprowadzenie do automatyzacji procesów
- budowa pierwszych scenariuszy automatyzacji
- integracja narzędzi marketingowych
- automatyzacja researchu i zbierania danych

Automatyzacja content marketingu (8 godz.)

- automatyczne generowanie treści
- automatyzacja publikacji treści
- pipeline content marketingowy
- automatyzacja pracy redakcji

AI w lead generation i prospectingu (8 godz.)

- wyszukiwanie potencjalnych klientów z AI
- automatyzacja researchu leadów
- enrichment danych klientów
- budowa baz sprzedażowych

Automatyzacja procesów sprzedażowych (8 godz.)

- personalizacja cold maili z AI
- automatyczne follow-upy
- integracja AI z CRM
- scoring i segmentacja leadów

Generowanie grafiki marketingowej z AI (8 godz.)

- Midjourney / generatory grafiki
- grafiki do social media i reklam

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- tworzenie identyfikacji wizualnej
- workflow pracy z grafiką AI

AI w produkcji video marketingowego (8 godz.)

- generowanie video z AI
- AI avatar i voice
- tworzenie reels i shorts
- produkcja reklam video

Optymalizacja sklepów e-commerce z AI (8 godz.)

- analiza zachowań użytkowników
- optymalizacja kart produktów
- automatyczne opisy produktów
- personalizacja oferty

Automatyzacja marketingu e-commerce (8 godz.)

- dynamiczne zmiany cen
- monitoring konkurencji
- automatyzacja promocji
- integracja AI z platformami sprzedażowymi

Tworzenie stron i landing pages z wykorzystaniem AI (8 godz.)

- generowanie struktury strony
- tworzenie copy sprzedażowego
- generowanie grafiki i layoutów
- szybkie prototypowanie stron

AI w optymalizacji konwersji (CRO) (8 godz.)

- analiza zachowań użytkowników
- generowanie wariantów testów A/B
- optymalizacja ścieżek konwersji
- AI w analizie wyników

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

AI w analizie danych marketingowych (8 godz.)

- analiza danych kampanii
- interpretacja danych z GA4
- budowa dashboardów
- wykrywanie wzorców w danych

Automatyczne raportowanie marketingowe (8 godz.)

- budowa automatycznych raportów
- integracja danych z różnych źródeł
- raporty dla zarządu
- automatyzacja analityki marketingowej

AI w strategii i produkcji treści social media (8 godz.)

- planowanie strategii social media z AI
- generowanie kalendarza treści
- automatyczne tworzenie postów i grafik
- automatyczne publikowanie treści

AI w tworzeniu ofert sprzedażowych (8 godz.)

- generowanie ofert sprzedażowych
- personalizacja ofert pod klienta
- AI w prezentacjach sprzedażowych
- automatyczne generowanie propozycji współpracy

Narzędzia AI dla marketerów – praktyczny stack (8 godz.)

- przegląd narzędzi AI dla marketingu
- kiedy używać których narzędzi
- budowa własnego stacku AI
- integracja narzędzi w jeden workflow

Egzamin (2 godz.)

Forma zaliczenia: Test końcowy

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.