

AI W E-COMMERCE

02.07.2026-03.07.2026 - Online
15.10.2026-16.10.2026 - Warszawa

O SZKOLENIU:

Szkolenie AI w e-commerce to praktyczny, 2-dniowy warsztat, który pokazuje, jak wykorzystać AI do realnego zwiększania sprzedaży, poprawy konwersji i podejmowania lepszych decyzji biznesowych - zamiast działać na intuicji lub testować narzędzia bez efektu.

Program łączy pracę nad contentem i kreatywnościami, analizę danych oraz optymalizację działań marketingowych i sprzedażowych. Uczestnicy pracują na konkretnych przykładach i własnych kontekstach biznesowych, dzięki czemu od razu przekładają wiedzę na rozwiązania możliwe do wdrożenia w codziennej pracy.

Szkolenie realizowane jest w formule otwartej, zamkniętej (dla zespołów) oraz 1:1. Format indywidualny pozwala w pełni skoncentrować się na konkretnym biznesie, danych i wyzwaniach uczestnika, co znacząco przyspiesza przełożenie szkolenia na wyniki.

Szkolenie AI w e-commerce poprowadzi

MARTYNA BUSZCZAK

Ekspertka digital marketingu i AI z blisko 12-letnim doświadczeniem w międzynarodowych strukturach Google i YouTube, gdzie odpowiadała za rozwój strategii marketingowych, planowanie kampanii digital oraz wdrożenia rozwiązań opartych o wideo i narzędzia Google Ads. Współpracowała m.in. z takimi markami jak PepsiCo, McDonald's, Disney, Renault, Nivea, Coca-Cola czy Volkswagen, realizując projekty z zakresu strategii marketingowej, komunikacji oraz kampanii digital. Pełny profil Martyzny Buszczak dostępny jest na stronie zespołu trenerskiego B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.

Sposób prowadzenia szkolenia z AI w e-commerce

Szkolenie "AI w E-commerce" ma formę intensywnego warsztatu, w którym uczestnicy pracują na realnych przykładach e-commerce i własnych kontekstach biznesowych - od pierwszych minut przechodząc od wiedzy do działania.

Każdy obszar programu (content, kampanie, analiza danych, automatyzacja) realizowany jest w schemacie: krótkie wprowadzenie ? pokaz na przykładach ? praca własna uczestników ? omówienie i optymalizacja rozwiązań. Dzięki temu uczestnicy nie tylko poznają możliwości AI, ale od razu uczą się, jak je wykorzystać w swojej codziennej pracy.

W trakcie szkolenia uczestnicy:

tworzą i optymalizują treści oraz kreacje produktowe z wykorzystaniem AI,
analizują kampanie i dane sprzedażowe, wyciągając wnioski i rekomendacje działań,
identyfikują bariery konwersji na podstawie danych i opinii klientów,
projektują własne zastosowania AI (prompty, workflow, asystenci) dopasowane do ich biznesu,
pracują na konkretnych case'ach oraz własnych przykładach, które mogą bezpośrednio wdrożyć.

Szkolenie prowadzone jest w sposób interaktywny - z dużą ilością ćwiczeń, pracy własnej i dyskusji - tak, aby każdy

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



uczestnik wypracował rozwiązania dopasowane do swojej sytuacji biznesowej.

W efekcie uczestnicy nie kończą szkolenia na poziomie wiedzy, ale wychodzą z gotowymi pomysłami, narzędziami i kierunkami wdrożeń, które mogą zastosować od razu po powrocie do pracy.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest pokazanie, jak wykorzystać AI w e-commerce w sposób uporządkowany i nastawiony na wynik - tak, aby zwiększać sprzedaż, poprawiać konwersję i podejmować lepsze decyzje biznesowe.

Uczestnicy w trakcie szkolenia:

poznają kluczowe obszary wykorzystania AI w e-commerce (content, performance, analiza danych, customer experience),

uczą się, jak pracować z AI w kontekście realnych celów sprzedażowych i marketingowych,

rozumieją, jak AI wspiera podejmowanie decyzji i optymalizację działań,

poznają podejście do tworzenia i skalowania treści oraz kreacji z wykorzystaniem AI,

uczą się wykorzystywać AI do analizy danych, identyfikacji problemów i szukania szans wzrostu,

porządkują sposób pracy z AI w zespole (procesy, promptowanie, automatyzacja),

rozumieją, jak zmienia się e-commerce w kierunku AI-driven commerce i co to oznacza dla ich biznesu.

W efekcie szkolenie daje uczestnikom jasne ramy działania i pozwala przejść od eksperymentowania z AI do świadomego, biznesowego wykorzystania tej technologii w codziennej pracy.

Szkolenie AI w e-commerce polecamy

Szkolenie jest skierowane do osób, które odpowiadają za wyniki e-commerce i chcą wykorzystać AI nie jako ciekawostkę, ale jako realne narzędzie zwiększania sprzedaży, konwersji i efektywności działań marketingowych. Szczególnie dla tych, którzy pracują na dużej liczbie danych, kampanii i produktów, a jednocześnie szukają sposobu na uporządkowanie i skalowanie swoich działań.

Szkolenie AI w e-commerce szczególnie rekomendujemy:

e-commerce managerom i head of ecommerce,

performance / growth / digital marketing managerom,

właścicielom sklepów i osobom odpowiedzialnym za sprzedaż online,

zespołom marketingu i e-commerce pracującym na Google/Meta i dużych katalogach produktów.

Szkolenie będzie szczególnie wartościowe dla osób i zespołów, które już działają w e-commerce, ale chcą przejść od testowania pojedynczych narzędzi AI do świadomego, uporządkowanego wykorzystania tej technologii w codziennej pracy i decyzjach biznesowych.

Co zmienia to szkolenie w Twoim e-commerce

Po szkoleniu uczestnik działa inaczej - wykorzystuje AI jako realne wsparcie w podejmowaniu decyzji, optymalizacji działań i skalowaniu wyników e-commerce.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Uczestnik:

podejmuje trafniejsze decyzje biznesowe w oparciu o dane, insighty i analizę wspieraną przez AI, skuteczniej optymalizuje kampanie (Meta/Google), lepiej wykorzystując sygnały, feedy i kreacje, tworzy i skaluje content oraz assety dopasowane do konwersji, kanałów i etapów ścieżki zakupowej, szybciej identyfikuje problemy i bariery zakupowe oraz przekłada je na konkretne działania CRO, wykorzystuje AI do analizy danych, opinii klientów i zachowań użytkowników zamiast opierać się na intuicji, organizuje swoją pracę i pracę zespołu z wykorzystaniem AI (automatyzacja, asystenci, powtarzalne procesy), rozumie, jak zmienia się ścieżka zakupowa i potrafi dostosować ofertę oraz działania do modelu AI commerce.

W efekcie uczestnik wychodzi ze szkolenia z konkretnymi kierunkami działań i listą wdrożeń, które może przełożyć na wyniki w krótkim czasie - zamiast wracać do codziennej pracy bez zmiany sposobu działania.

Nasi klienci

W szkoleniach marketingowych B&O NAVIGATOR uczestniczyli managerowie i specjaliści z różnych branż polskiego biznesu. Mieliśmy przyjemność gościć na szkolenia otwartych i zamkniętych przedstawicieli takich firm jak m.in.:

ASTOR Sp. z o.o., Auchan Polska Sp. z o.o., Base Group Sp. z o.o., BDR Thermea Poland Sp. z o.o., BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o., CEVA Ground Logistics Polska Sp. z o.o., Goldman Sachs Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., KIRCHHOFF Automotive Sp. z o.o., Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Kuchinox Sp. z o.o., Kupiec Sp. z o.o., Laboratoria Gemini Sp. z o.o., Lidl Sp. z o.o. Sp.K, MDDV Sp. z o.o., PKP Intercity S.A., SCM Sp. z o.o., Stock Polska Sp. z o.o., Uniwersytet Kaliski, Wawel S.A., WM Brands Sp. z o.o.

PROGRAM SZKOLENIA:

Dzień 1 - Tworzenie, testowanie i skalowanie działań e-commerce z AI

1. Wstęp organizacyjny

omówienie agendy, celów biznesowych i sposobu pracy warsztatowej
przygotowanie środowiska narzędziowego i pracy z AI
zebranie oczekiwań uczestników i kontekstu ich biznesów

2. Wprowadzenie: AI w e-commerce

kluczowe obszary wpływu AI na sprzedaż i efektywność e-commerce
przegląd zastosowań: content, performance, analiza danych, customer experience
zasady pracy z AI w kontekście realnych celów biznesowych

3. Promptowanie w praktyce e-commerce

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



struktura promptów dopasowana do zadań e-commerce (rola, kontekst, zadanie, format, ograniczenia)
zastosowanie promptów w content, kampaniach i analizie danych
iteracyjne poprawianie jakości outputu i pracy z feedbackiem
budowa własnych bibliotek promptów do codziennej pracy

Ćwiczenie: praktyka usprawniania promptów na uniwersalnych przykładach e-commerce.

4. Tworzenie i optymalizacja treści produktowych z AI

tworzenie i edycja opisów produktów z naciskiem na sprzedaż i konwersję
pisanie treści na stronę (artykuły, sekcje landingowe) z uwzględnieniem SEO i intencji użytkownika
lokalizacja treści i przygotowanie contentu na różne rynki językowe
redakcja treści: skracanie, upraszczanie, dopasowanie tonu do marki
skalowanie contentu dla dużych katalogów produktowych i wielu rynków

Ćwiczenie: stworzenie zestawu treści dla nowej kolekcji produktowej (opis + artykuł + warianty).

5. AI w reklamie i performance - jak działa system i jak go wykorzystać

mechanika działania systemów AI w platformach reklamowych (Meta, Google): sygnały, uczenie, optymalizacja
działania zwiększające skuteczność algorytmów (jakość danych, struktura konta, sygnały konwersji, feedy)
tworzenie i iteracja zasobów reklamowych z wykorzystaniem AI (kąty komunikacji, oferta, messaging)
analiza sygnałów kampanii: wykrywanie wzorców, anomalii i momentów skalowania
przegląd narzędzi wspierających AI w performance i social media (tworzenie, analiza, automatyzacja)

Ćwiczenie: analiza kampanii (case) + rekomendacje optymalizacji (sygnały, budżet, kreacja, struktura).

6. Tworzenie i optymalizacja grafik produktowych i lifestylowych z AI

tworzenie grafik produktowych (packshoty, warianty, tła) oraz materiałów lifestylowych pod e-commerce
edycja grafik: wymiana elementów, zmiana tła, poprawa jakości i dopasowanie do kanałów
budowanie spójnych stylów wizualnych (brand consistency, serie kreatywne, kolekcje)
iteracja i skalowanie assetów (formaty, kanały, rynki, kampanie)
wykorzystanie grafik w kampaniach (ads, social, marketplace, strona)

Ćwiczenie: stworzenie zestawu grafik dla produktu (packshot + lifestyle + iteracje pod kampanię).

7. Chatboty i conversational commerce

rola chatbotów w sprzedaży: wsparcie decyzji przed zakupem i obsługa po zakupie
typy rozwiązań: FAQ boty, asystenci sprzedaży, zaawansowani AI agents
dobre praktyki wdrożeniowe (kontekst, dane produktowe, ton komunikacji, eskalacja)

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



8. Podsumowanie dnia + Q&A

kluczowe wnioski i elementy wpływające na sprzedaż
odpowiedzi na pytania i odniesienie do konkretnych biznesów uczestników
szybkie wdrożenia (quick wins) możliwe do zastosowania od razu

Dzień 2 - Analiza, decyzje i optymalizacja działań e-commerce z AI

1. Wstęp organizacyjny

podsumowanie kluczowych wniosków z dnia 1
cele i struktura dnia 2
kontekst pracy warsztatowej i analitycznej

2. AI Commerce i przyszłość wyszukiwania: jak klienci będą znajdować i kupować produkty

czym jest AI commerce i jak zmienia sposób podejmowania decyzji zakupowych
nowa ścieżka klienta: od wyszukiwania do rozmowy i rekomendacji
zmiana discovery: SEO & GEO & rekomendacje AI
jak AI "czyta" ofertę i jakie dane mają znaczenie (struktura, kontekst, jasność komunikacji)
zero-click commerce i rola AI jako pośrednika sprzedaży
przygotowanie oferty i contentu pod środowisko AI-driven zakupów

Ćwiczenie: audyt produktu pod kątem widoczności w AI (SEO + GEO + AI recommendations).

3. AI w analizie danych i optymalizacji konwersji

praca na danych e-commerce i ich interpretacja
formułowanie zapytań do AI: od danych do decyzji biznesowych
identyfikacja wzorców i anomalii (konwersja, AOV, problemy produktowe)
analiza lejka zakupowego i customer journey (punkty utraty użytkowników)
analiza opinii klientów jako źródła insightów jakościowych
tworzenie hipotez i planów testów CRO opartych na danych

Ćwiczenia:

analiza opinii klientów i identyfikacja barier zakupowych
mini-analiza danych sprzedażowych i rekomendacje decyzji

4. Analiza konkurencji z AI

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



analiza komunikacji, oferty i działań konkurencji
identyfikacja przewag konkurencyjnych i luk rynkowych
formułowanie rekomendacji strategicznych
budowanie przewagi konkurencyjnej na bazie insightów

Ćwiczenie: analiza konkurenta + propozycja wyróżnienia

5. Automatyzacja i asystenci AI

wykorzystanie AI jako asystenta e-commerce managera
budowa prostych workflow i automatyzacji codziennych zadań
tworzenie dedykowanych asystentów (content, analiza, operacje)
organizacja pracy zespołu z wykorzystaniem AI

Ćwiczenie: stworzenie własnego asystenta AI dopasowanego do potrzeb biznesowych

6. Wdrożenie AI w organizacji

priorytetyzacja wdrożeń i wybór obszarów o największym wpływie
szybkie wdrożenia (pierwsze 7 dni)
mierzenie efektów (czas, sprzedaż, konwersja)
najczęstsze błędy i ryzyka wdrożeniowe

7. Podsumowanie + plan działania

kluczowe działania do wdrożenia po szkoleniu
indywidualny plan działania uczestnika
sesja Q&A

Szkolenie AI w E-commerce poprowadzi

TRENER:

MARTYNA BUSZCZAK - Ekspert Digital Marketingu i AI

Ekspertka digital marketingu, strategii wideo marketingu i AI z blisko 12-letnim doświadczeniem w międzynarodowych strukturach Google i YouTube.

Wspiera firmy w skutecznym wykorzystaniu digital marketingu, video marketingu oraz AI do budowania marek i zwiększania efektywności działań marketingowych w oparciu o realne dane i sprawdzone rozwiązania.

Przez blisko 12 lat związana z Google i YouTube, gdzie odpowiadała za rozwój strategii marketingowych, planowanie kampanii digital oraz wdrożenia rozwiązań opartych o wideo i narzędzia Google Ads. Pracowała zarówno z

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



największymi markami globalnymi, jak i agencjami mediowymi, wspierając je w budowaniu skutecznych strategii komunikacji i zwiększaniu efektywności działań marketingowych.

W ramach swoich ról pełniła funkcje doradcze i liderские, prowadziła warsztaty oraz szkolenia dla klientów i partnerów Google, a także działała jako trenerka wewnętrzna. Specjalizowała się w obszarze strategii wideo, YouTube oraz wykorzystania ekosystemu Google w budowaniu marek i realizacji celów biznesowych. Współpracowała m.in. z takimi markami jak PepsiCo, McDonald's, Disney, Renault, Nivea, Coca-Cola czy Volkswagen, realizując projekty z zakresu strategii marketingowej, komunikacji oraz kampanii digital.

Dziś koncentruje się na łączeniu marketingu, sprzedaży i sztucznej inteligencji w praktycznych zastosowaniach biznesowych. Jej szkolenia mają charakter warsztatowy i opierają się na realnych case studies oraz sprawdzonych wdrożeniach - uczestnicy pracują na konkretnych narzędziach i rozwiązaniach możliwych do natychmiastowego wykorzystania.

W B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa prowadzi szkolenia z zakresu digital marketingu, video marketingu oraz wykorzystania AI w biznesie. Pracuje w języku polskim i angielskim, w formule stacjonarnej, online i hybrydowej.