



JVJ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Szkolenie z Marketingu i sprzedaży w aspekcie Zielonej Gospodarki.

Numer usługi 2025/04/16/150784/2694613

📍 Wisła / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 04.07.2025 do 06.07.2025

5 250,00 PLN brutto

5 250,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	30
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

Usługa przygotowuje uczestników do identyfikowania trendów rynkowych związanych z ekologią, budowania marek opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju, tworzenia komunikatów marketingowych, które inspirują do odpowiedzialnej konsumpcji oraz wdrażania innowacyjnych modeli biznesowych wspierających GOZ.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawy zielonej gospodarki i zrównoważonego marketingu	Definiuje i charakteryzuje pojęcie zielonej gospodarki oraz jej trzy filary	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczeństwo	Wywiad swobodny
	Wyjaśnia znaczenie budowania wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych.	Wywiad swobodny
	Analizuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Rozróżnia różne rodzaje marketingu (B2C, B2B) oraz elementy marketing mix	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Przeprowadza analizę rynku	Stosuje narzędzia marketingowe do oceny efektywności działań	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Segmentuje rynek w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy strategię marketingową	Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocenia wpływ działań marketingowych na środowisko i społeczeństwo	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się z klientem	Wykorzystuje media społecznościowe do komunikacji z klientami świadomie ekologicznie	Wywiad swobodny
	Negocjuje z różnymi interesariuszami w celu osiągnięcia wspólnych celów	Wywiad swobodny
	Demonstruje otwartość na nowe idee i rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Buduje relacje z klientami oparte na zaufaniu	Wywiad swobodny
	Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju	Wywiad swobodny
Tworzy modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	Wdraża zasady zrównoważonego rozwoju w swojej organizacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Adaptuje się do zmieniających się warunków rynkowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Charakteryzuje modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1

Podstawy zielonej gospodarki

- Definicja i założenia zielonej gospodarki
- Trzy filary zrównoważonego rozwoju: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy
- Wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczność lokalną
- Rola przedsiębiorstw w promowaniu zrównoważonego rozwoju Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży
- Ekologiczny marketing (green marketing) i jego znaczenie
- Rola przedsiębiorstw w kształtowaniu świadomości ekologicznej konsumentów
- Zrównoważone modele sprzedaży

Wprowadzeni do marketingu zrównoważonego:

- Klient - potrzeby, popyt, produkt, jakość, zadowolenie klienta pytanie czy znak swoje klienta?
- Rodzaje marketing np.: business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), marketing mix, nowoczesny marketing cyfrowy Funkcjemarketingu, marketingowe mity Audyt
- Analiza SWOT
- Trójkąt strategiczny w marketingu - preferencje, koszty, realizacja (proces marketingowy), racja bytu (rynki i grupy docelowe)

Dzień 2

Wprowadzenie do strategii marketingowej

- Strategia: czym jest strategia?, ideał marketingowy, zasady sukcesu rynkowego, strategiczne jednostki biznesowe i rynki docelowe, decyzje strategiczne, pozycjonowanie strategiczne, dodanie strategii e-marketingu

Zrównoważona strategia marketingowa

- Polityka produktowa, polityka cenowa, polityka dystrybucyjna, polityka komunikacyjna
- Media społecznościowe w marketingu-mix - rodzaje i strategię

Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem

- Segmentacja rynku w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji
- Budowanie wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju

Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie

- Tworzenie przekazów marketingowych uwzględniających odpowiedzialność społeczną i ekologiczną
- Storytelling zorientowany na zrównoważony rozwój
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania ekologicznych produktów

Dzień 3

Modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój

- Ekonomia cyrkularna (gospodarka o obiegu zamkniętym)
- Lokalne łańcuchy dostaw i produkcja zgodna z zasadami sprawiedliwego handlu (Fair Trade)

Strategie sprzedażowe w zrównoważonym biznesie

- E-commerce w służbie ekologii

- Modele subskrypcyjne i ich potencjał w zrównoważonym rozwoju
- Rola zaufania i przejrzystości w procesie sprzedaży

Klient w gospodarce zrównoważonej

- Profil klienta
- Metody i narzędzia angażowania klienta
- Kreowanie wartości, personalizacja produktów jako narzędzia marketingowe
- Zasady skutecznej komunikacji

Zrównoważony rozwój w praktyce

- Zarządzanie zrównoważonym rozwojem w firmie
- Budowanie zrównoważonej strategii marketingowej dla własnej firmy

Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5osób.

Szkolenie trwa 30 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym trwać będzie 8,66 godzin dydaktycznych, usługa stacjonarna trwać będzie 21,33 godziny dydaktyczne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 13 Podstawyziel onejgospodar ki(chat, wykład,ćwicz enia,rozmowa ,współdzieleni e ekranu	Ewa Szopińska	04-07-2025	15:00	17:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 13 Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży (w tym 15 minut przerwy) (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Ewa Szopińska	04-07-2025	17:00	19:00	02:00	Nie
3 z 13 Wprowadzenie do marketingu zrównoważonego (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Ewa Szopińska	04-07-2025	19:00	20:00	01:00	Nie
4 z 13 Audyt (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Ewa Szopińska	04-07-2025	20:00	21:30	01:30	Nie
5 z 13 Wprowadzenie do strategii marketingowej	Ewa Szopińska	05-07-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
6 z 13 Zrównoważona strategia marketingowa	Ewa Szopińska	05-07-2025	11:00	13:00	02:00	Tak
7 z 13 Analiza rynku i trendów związanych z e-commerce z równoważnym rozwojem (w tym 15 minut przerwy)	Ewa Szopińska	05-07-2025	13:00	15:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 13 Komunikacjaz konsumentem świadomy kologicznie	Ewa Szopińska	05-07-2025	15:00	17:00	02:00	Tak
9 z 13 Modelebiznes owewspierają cezrównoważ ony rozwój	Ewa Szopińska	06-07-2025	08:00	09:00	01:00	Tak
10 z 13 Strategiesprz edażowewzró wnoważonym biznesie	Ewa Szopińska	06-07-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
11 z 13 Klientw gospodarce zrównoważonej (w tym 15minutprzer wy)	Ewa Szopińska	06-07-2025	11:00	13:00	02:00	Tak
12 z 13 Zrównoważon y rozwój wpraktyce	Ewa Szopińska	06-07-2025	13:00	15:45	02:45	Tak
13 z 13 Walidacja	Ewa Szopińska	06-07-2025	15:45	16:00	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Szopińska

Certyfikowany doradca ds. ubezpieczeń na życie, trenerka sprzedaży, business coach. Jako certyfikowany Doradca ds. ubezpieczeń na życie, posiadam 13 letnie doświadczenie w branży ubezpieczeniowej, które pozwala mi skutecznie wspierać klientów w zabezpieczaniu ich przyszłości oraz podejmowaniu świadomych decyzji finansowych. W roli trenerki sprzedaży, z pasją dzielę się swoją wiedzą i doświadczeniem z zespołami sprzedażowymi. Prowadzę interaktywne warsztaty oraz szkolenia, które nie tylko rozwijają umiejętności sprzedażowe ale także budują pewność siebie i motywację uczestników. Certyfikowana trenerka  Akademii Trenerów Sprzedaży prowadzonej przez Dr. Agnieszkę Kozak

Certyfikat Sandler Selling System®. Uniwersytet Łódzki Coaching i Mentoring organizacyjny studia podyplomowe. 2011 – teraz – PZU Życie SA – Doradca ds. ubezpieczeń, trener sprzedaży. Od 2018 do- teraz – PZU Życie S.A. – Współtwórca standardów sprzedaży  i obsługi ubezpieczeń w projekcie Sieć Plus  (+258% APE Total w latach 2018-2023);.

Współtwórczyni programów edukacyjnych dla Adeptów Sieci Agencyjnej PZI Życie oraz standardów ich wdrożenia do zawodu.

Ponad 300 dni szkoleniowych dla sprzedawców PZU Życie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Usługa prowadzi do nabycia zielonych kompetencji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 011 958 lub mailem na: joanna@mentalnatrenerka.pl przed zapisem na usługę!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet(komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Adres

ul. Jawornik 52a
43-460 Wiśła
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Jastkowiak

E-mail joannaj@edufan.pl

Telefon (+48) 500 011 958