



JVJ SPÓŁKA Z  
OGRA NICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



## Szkolenie z Marketingu i sprzedaży w aspekcie Zielonej Gospodarki.

Numer usługi 2025/04/16/150784/2694615

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 11.07.2025 do 13.07.2025

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<br>wsparcie dla osób indywidualnych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą tworzyć strategię marketingowe, poprawić swoją komunikację z klientem, 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     | 10-07-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 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   | Wywiad swobodny                      |
|                                                                    | Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych. | Wywiad swobodny                      |
|                                                                    | Stosuje narzędzia marketingowe dooceny efektywności działań                              | Wywiad swobodny                      |
| Przeprowadza analizę rynku                                         | Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem                              | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
|                                                                    | Segmentuje rynek w kontekście ekologiii odpowiedzialnej konsumpcji                       | Test teoretyczny                     |
|                                                                    | Analizuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju.                        | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
|                                                                    | Rozróżnia różne rodzaje marketingu(B2C, B2B) oraz elementy marketingmix                  | Test teoretyczny                     |
| Tworzy strategię marketingową                                      | Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej                                   | Wywiad swobodny                      |
|                                                                    | Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne                      | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
|                                                                    | Ocenia wpływ działań marketingowychna 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 świadomymi 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                      |
| Tworzy modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój | Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju              | Wywiad swobodny                      |
|                                                         | 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                       | 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, 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<br>Podstawy zielonej gospodarki (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu | Joanna Jastkowiak | 11-07-2025            | 15:00               | 17:00               | 02:00         | Nie               |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                  | Prowadzący        | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>2 z 13</div> Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży (w tym 15 minut przerwy)(chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu) | Joanna Jastkowiak | 11-07-2025               | 17:00                  | 19:00                  | 02:00         | Nie                  |
| <div>3 z 13</div> Wprowadzenie do marketingu zrównoważonego (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)                                       | Joanna Jastkowiak | 11-07-2025               | 19:00                  | 20:00                  | 01:00         | Nie                  |
| <div>4 z 13</div> Audyt (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)                                                                           | Joanna Jastkowiak | 11-07-2025               | 20:00                  | 21:30                  | 01:30         | Nie                  |
| <div>5 z 13</div> Wprowadzenie do strategii marketingowej                                                                                                   | Joanna Jastkowiak | 12-07-2025               | 09:00                  | 11:00                  | 02:00         | Tak                  |
| <div>6 z 13</div> Zrównoważona strategia marketingowa                                                                                                       | Joanna Jastkowiak | 12-07-2025               | 11:00                  | 13:00                  | 02:00         | Tak                  |
| <div>7 z 13</div> Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem(w tym 15minutprzerwy)                                                        | Joanna Jastkowiak | 12-07-2025               | 13:00                  | 15:00                  | 02:00         | Tak                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                           | Prowadzący           | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 8 z 13<br>Komunikacja<br>z<br>konsumentem<br>świadomym<br>ekologicznie               | Joanna<br>Jastkowiak | 12-07-2025               | 15:00                  | 17:00                  | 02:00         | Tak                  |
| 9 z 13<br>Modele<br>biznesowe<br>wspierające<br>zrównoważon<br>y rozwój              | Joanna<br>Jastkowiak | 13-07-2025               | 08:00                  | 09:00                  | 01:00         | Tak                  |
| 10 z 13<br>Strategie<br>sprzedażowe<br>w<br>zrównoważon<br>ym biznesie               | Joanna<br>Jastkowiak | 13-07-2025               | 09:00                  | 11:00                  | 02:00         | Tak                  |
| 11 z 13<br>Klient<br>w gospodarce<br>zrównoważon<br>ej (w tym<br>15minutprzer<br>wy) | Joanna<br>Jastkowiak | 13-07-2025               | 11:00                  | 13:00                  | 02:00         | Tak                  |
| 12 z 13<br>Zrównoważon<br>y rozwój<br>wpraktyce                                      | Joanna<br>Jastkowiak | 13-07-2025               | 13:00                  | 15:45                  | 02:45         | Tak                  |
| 13 z 13<br>Walidacja                                                                 | -                    | 13-07-2025               | 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   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Joanna Jastkowiak

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY Certyfikowany SMART COACHING BASE Certyfikat NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich . CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICE BIZNESU

Statuetka „Top Polish Brands”

Statuetka „Diamant Kobiecego Biznesu” Statuetka Kobiety Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet. Od 2017 roku szkoli z zakresu zarządzania zmianą, zagadnień prawnych związanych z działalnością agentów ubezpieczeniowych -łącznie 500 godzin dla ponad 100 osób. Kształtowanie umiejętności w oparciu o nowe technologie i rozwiązania cyfrowe w zderzeniu z nową rzeczywistością, szkoli zespoły sprzedażowe z użyciem narzędzi umożliwiających pracę zdalną. Umiejętność organizowania webinarów oraz interaktywnych szkoleń online; Bardzo dobra znajomość technologii transmisji video (Microsoft Teams, Google Meet, Webex, Zoom, Skype for Business, Clickmeeting); Stosowanie narzędzi uatrakcyjnających spotkania online. 02.2025- szkolenie Szkolenie: "Profesjonalna Obsługa Klienta w Erze Zielonej Gospodarki i Zrównoważonego Rozwoju" W 01/2025 Szkolenie: MARKETING I SPRZEDAŻ DLA ZIELONEJ GOSPODARKI. MIĘDZYNARODOWY CERTYFIKAT TRENERSKI zgodny z Europejską Normą Kwalifikacji na poziomie V z suplementem potwierdzającym umiejętności w języku polskim, angielskim, niemieckim i francuskim

## 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 od 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