



Maritime Consulting
Poland Dariusz
Kowalski

★★★★★ 4,8 / 5
1 516 ocen

Narzędzia sprzedaży i promocji firmy w Internecie oraz strategia rozwoju – warsztat indywidualny i doradztwo biznesowe

Numer usługi 2025/06/10/21381/2807096

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

📄 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 15.08.2025 do 16.08.2025

7 380,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

461,25 PLN brutto/h

375,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do kadry zarządzającej, w tym właściciela, pracowników biurowych oraz osób odpowiedzialnych za rozwój, promocję i pozyskiwanie klientów w branży usług ratowniczych i edukacyjnych.
Data zakończenia rekrutacji	14-08-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest przekazanie w użyteczny sposób praktycznych narzędzi wdrożenia strategii e-marketingowej firmy (MŚP). Celem usługi jest przekazanie uczestnikowi wiedzy i umiejętności dotyczących: • sposobu publikacji oraz rodzaju treści w firmowym sklepie internetowym przynoszących wzrost miesięcznej liczby odwiedzających o 50% w ciągu 6 miesięcy, • tworzenia newslettera docierającego do min. 100 Klientów w ciągu jednego miesiąca, • zmniejszenia liczby rezygnacji z newslettera firmowego o 25% • konfiguracji i optymalizacji kampanii reklamowej na Facebooku zwiększającej konwersję min. o 30% od dotychczasowej, • świadomych działań związanych z podnoszeniem pozycji firmy w wynikach wyszukiwarki Google • pozyskanie 10 potencjalnych Klientów za pośrednictwem serwisu Facebook z reklamy online w ciągu kwartału •

monitorowania wzmianek o firmie i usługach i reagowanie w ciągu 48 godzin na sytuacje kryzysowe •
doboru narzędzi e-marketingowych zwiększających sprzedaż produktów o 30% w ciągu 1 roku
Uczestnik usługi oprócz wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania narzędziami promocji online
otrzymuje dedykowane zalecenia dotyczące prowadzonej działalności gospodarczej (specyfika,
branża, potencjał) oraz indywidualne doradztwo w kontekście rozwoju firmy w Internecie.

Efekt usługi

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

Wykorzystać potencjał Internetu w promocji swojej firmy
Analizować potrzeby swojej firmy i konkurencji w Internecie
Identyfikować słabe i mocne strony firmy
Budować przewagę konkurencyjną w Internecie
Stworzyć ramową strategię rozwoju swojej firmy w Internecie
Wykorzystać funkcjonalność i użyteczność serwisu www
Zarządzać serwisem internetowym (systematyczność i aktualność treści)
Sprzedawać produkty w Internecie
Wykorzystać e-mail marketing jako kanał komunikacji bezpośredniej z Klientem
Korzystać z systemu do zarządzania kampaniami e-mailingowymi
Stworzyć skutecznego newslettera
Budować zaangażowanie z Klientami z wykorzystaniem Social Media Marketing
W pełni wykorzystywać Facebook jako narzędzie kreowania wizerunku firmy
Zarządzać komunikacją w serwisie społecznościowym LinkedIn
Pozyskiwać Liderów Opinii i Ambasadorów Marki
Targetować kampanie reklamowe w Internecie
Stosować Content Marketing (budować atrakcyjne treści)
Wykorzystywać różne techniki pozyskiwania Klientów w Internecie
Stosować różne narzędzia systematycznego badania skuteczności działań w Internecie
Monitorować Internet oraz media społecznościowe

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Test

Program

MODUŁ 1 | E-Strategia (Jak planować działania?)

Identyfikacja słabych i mocnych stron firmy (analiza dotychczasowych działań)

Budowanie przewagi konkurencyjnej w Internecie (wyróżniki firmy)

Efekt synergii (powiązanie działań firmy: offline - online)

Podstawowe komponenty strategii rozwoju firmy w Internecie

MODUŁ 2 | E-Commerce (Jak zwiększyć sprzedaż?)

Zarządzanie ofertą w sklepie internetowym (budowanie atrakcyjnych treści, systematyczność i aktualność)

Niezbędne funkcjonalności i komponenty w sklepie wpływające na poziom sprzedaży

Integracja e-sklepu z narzędziami e-marketingowymi i platformami sprzedażowymi (Ceneo, Allegro, Nokaut)

Uproszczenie ścieżki zakupowej Klienta online

Optymalizacja sklepu internetowego pod kątem wyszukiwarek

MODUŁ 3 | E-mail marketing (Jak tworzyć bezpośredni kontakt?)

Wdrożenie systemu do zarządzania kampaniami e-mailingowymi

Budowa skutecznego newslettera (kluczowe elementy i dobre praktyki)

Planowanie i analizowanie działań e-mail marketingowych

Automatyzacja wysyłek i odpowiedzi (autorspondery)

Testy A/B kampanii (kreacja, skuteczność)

Możliwości remarketingu w komunikacji bezpośredniej

MODUŁ 4 | Media społecznościowe (Jak zwiększyć zaangażowanie?)

Budowanie zaangażowania z Klientami z wykorzystaniem Social Media Marketing

Facebook jako narzędzie kreowania wizerunku firmy i sprzedaży produktów (skuteczny Fan Page)

Szczegółowe informacje o usłudze

Zarządzanie komunikacją z potencjalnymi Klientami w serwisie społecznościowym LinkedIn (Personal Branding)

Sprzedaż intrygującymi obrazami i hasztagami w Instagram

Pozyskiwanie Liderów Opinii i Ambasadorów Marki

Real Time Marketing

Ciekawosti: Tworzenie kampanii płatnej na Facebooku (czas, odbiorcy, budżet, kreacja)

MODUŁ 5 | LANDING PAGE (Jak i gdzie kierować Klientów?)

Zasady tworzenia landing page (techniki, narzędzia)

Zastosowania landing page (cel, konwersja)

Integracja landing page (e-mailing, social media)

Warsztat praktyczny: Projekt landing page (lekcja pokazowa)

MODUŁ 6 | Warsztat e-sprzedawcy (Jak dobierać narzędzia internetowe?)

Indywidualny niezbędnik e-sprzedawcy

Narzędzia darmowe vs. narzędzia płatne

Blog - Content Marketing - dystrybucja treści w Internecie (tekst, grafika, wideo)

Techniki pozyskiwania Klientów w Internecie

MODUŁ 7 | Analityka internetowa (Jak mierzyć skuteczność działań w sieci?)

Badanie skuteczności działań w Internecie (konieczność czy dodatek?)

Systematyczna analityka sklepu internetowego (statystyki, raporty, wnioski, automatyzacja)

Monitoring Internetu oraz mediów społecznościowych (wyszukiwanie wzmianek o firmie i produktach)

Zarządzanie sytuacją kryzysową (jak i kiedy reagować?)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 7 E- Strategia (Jak planować działania?)	Jacek Uroda	15-08-2025	08:00	10:00	02:00	Tak
2 z 7 E- Commerce (Jak zwiększyć sprzedaż?)	Jacek Uroda	15-08-2025	10:00	12:00	02:00	Tak
3 z 7 E-mail marketing (Jak tworzyć bezpośredni kontakt?)	Jacek Uroda	15-08-2025	12:00	14:00	02:00	Tak
4 z 7 Media społeczności owe (Jak zwiększyć zaangażowani e?)	Jacek Uroda	15-08-2025	14:00	16:00	02:00	Tak
5 z 7 LANDING PAGE (Jak i gdzie kierować Klientów?)	Jacek Uroda	16-08-2025	08:00	10:00	02:00	Tak
6 z 7 Warsztat e-sprzedawcy (Jak dobierać narzędzia internetowe?)	Jacek Uroda	16-08-2025	10:00	13:00	03:00	Tak
7 z 7 Analityka internetowa (Jak mierzyć skuteczność działań w sieci?)	Jacek Uroda	16-08-2025	13:00	16:00	03:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt usługi brutto	7 380,00 PLN
Koszt usługi netto	6 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	461,25 PLN
Koszt godziny netto	375,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Uroda

W swojej pracy biznesowej, dydaktycznej oraz wdrożeniowej koncentruje się na zagadnieniach marketingu internetowego, handlu elektronicznego oraz informatycznych systemach zarządzania. Obecnie odpowiedzialny

m.in. za rozwój e-commerce w kilku firmach. Autor licznych publikacji z zakresu e-marketingu, kreowania wizerunku w Internecie oraz efektywności social mediów. Pasjonat nowych technologii oraz komunikacji marketingowej, szkoleniowiec z 12 letnim

doświadczeniem z zakresu marketingu internetowego, e-commerce oraz kreowania wizerunku w sieci. Od 2015 roku rozwija firmę

JACO.PRO. Obecnie pełni funkcję Business Development Director w agencji interaktywnej Nord Digital. Wieloletni wykładowca akademicki

oraz organizator projektów edukacyjnych. Członek społeczności Business Link integrującej środowisko start-upów. Prelegent konferencji branżowych oraz autor licznych publikacji z zakresu e-marketingu, kreowania wizerunku w Internecie oraz efektywności social mediów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Merytoryczne materiały szkoleniowe w formie drukowanej.

Notesy, długopisy.

Certyfikaty uczestnictwa.

Warunki uczestnictwa

Dostęp do internetu, komputer/laptop

Warunki techniczne

Komputer z dostępem do Internetu oraz dostępem do kont Allegro, Facebook, LinkedIn. z zainstalowanym pakietem Office 2007, 2010, 2013 lub 2016/365 lub równoważnym oraz programem Acrobat Reader. Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link.

Adres

ul. Koszalińska 60
75-900 Koszalin
woj. zachodniopomorskie

Siedziba firmy MCP - sala szkoleniowa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Zaplecze sanitarno - socjalne.

Kontakt



Dariusz Kowalski

E-mail d.kowalski@doszkolimy.pl

Telefon (+48) 603 101 595