



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 679 ocen

SZKOLENIE: Marketing i psychologia wpływu – POZIOM 1

Numer usługi 2025/07/08/36960/2865451

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.08.2025 do 24.08.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: osoby dorosłe zainteresowane rozwojem osobistym, psychologią, właściciele firm, pracownicy różnych szczebli. Od uczestników szkolenia jest wymagane ukończenie Poziomu 1.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	17-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna 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 szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do zrozumienia podstawowych zasad marketingu i psychologii wpływu w komunikacji sprzedażowej, umożliwiając samodzielne budowanie skutecznych ofert i komunikatów promocyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik identyfikuje etapy lejka sprzedażowego	Wymienia i opisuje poszczególne etapy	Test teoretyczny
2. Uczestnik rozróżnia reguły wpływu społecznego	Podaje przykłady i wyjaśnia ich zastosowanie	Test teoretyczny
3. Uczestnik buduje propozycję wartości	Tworzy komunikat Value Proposition	Wywiad swobodny
4. Uczestnik redaguje perswazyjny komunikat	Pisze treść oferty zgodną z zasadami copywritingu	Wywiad swobodny
5. Uczestnik ocenia podstawową skuteczność oferty	Analizuje zgodność z potrzebami klienta	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

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

TAK

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

TAK

Program

Program godzinowy: Dzień 1

08:00–08:15 – Rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie celów i harmonogramu

08:15–10:00 – Wprowadzenie do marketingu i lejka sprzedażowego

10:00–10:15 – Przerwa

10:15–12:00 – Persona klienta i Value Proposition

12:00–12:45 – Przerwa obiadowa

12:45–14:15 – Reguły wpływu społecznego wg Cialdiniego

14:15–15:45 – Copywriting i psycholingwistyka perswazji

15:45–16:00 – Podsumowanie dnia

Dzień 2

08:00–08:15 – Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału

08:15–09:30 – Struktura oferty nie do odrzucenia

09:30–09:45 – Przerwa

09:45–12:00 – Praca nad własną ofertą

12:00–12:45 – Przerwa obiadowa

12:45–14:30 – Symulacje i analiza komunikatów

14:30–15:15 – Podsumowanie szkolenia

15:15–16:00 – Walidacja (test teoretyczny + wywiad swobodny)

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 16 godzin zegarowych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. 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.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Końcową walidację prowadzi odrębna osoba.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie celów i harmonogramu(c hat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	08:00	08:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 Wprowadzenie do marketingu i lejka sprzedażowego(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	08:15	10:00	01:45
3 z 16 Przerwa	Dominika Maciejak	23-08-2025	10:00	10:15	00:15
4 z 16 Persona klienta i Value Proposition(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	10:15	12:00	01:45
5 z 16 Przerwa obiadowa	Dominika Maciejak	23-08-2025	12:00	12:45	00:45
6 z 16 Reguły wpływu społecznego wg Cialdiniego(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	12:45	14:15	01:30
7 z 16 Copywriting i psycholingwistyka a perswazji(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	14:15	15:45	01:30
8 z 16 Podsumowanie dnia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	23-08-2025	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 16 Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	24-08-2025	08:00	08:15	00:15
10 z 16 Struktura oferty nie do odrzucenia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	24-08-2025	08:15	09:30	01:15
11 z 16 Przerwa	Dominika Maciejak	24-08-2025	09:30	09:45	00:15
12 z 16 Praca nad własną ofertą(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	24-08-2025	09:45	12:00	02:15
13 z 16 Przerwa obiadowa	Dominika Maciejak	24-08-2025	12:00	12:45	00:45
14 z 16 Symulacje i analiza komunikatów(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	24-08-2025	12:45	14:30	01:45
15 z 16 Podsumowanie szkolenia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	24-08-2025	14:30	15:15	00:45
16 z 16 Walidacja (test teoretyczny + wywiad swobodny)	-	24-08-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dominika Maciejak

Trenerka, twórczyni internetowa, ekspertka biznesowa, pasjonatka handlu detalicznego. Dzieli się wiedzą i doświadczeniem podczas warsztatów i treningów on-the-job, dotycząc zagadnień związanych ze strategią, sprzedażą, jakością obsługi klienta, zarządzaniem personelem oraz customer experience.

W codziennej pracy wspiera sprzedawców, przedsiębiorców i startupy. Prowadzi działania rozwojowe nakierowane na poprawę funkcjonowania firm. Definiując bieżącą sytuację placówki, dobierając odpowiednie narzędzia doprowadza do pożądanej zmiany. Posiada kilkudziesięcioletnie, praktyczne doświadczenie w obsłudze klienta i sprzedaży w różnych branżach (budowlana, finansowa, bankowość, nieruchomości, gastronomiczna, sieci handlowe, usługi medyczne, FMCG, retail, produkcyjna, edukacyjna, turystyka, HoReCa, usługi biznesowe). Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunkach filologia, specjalność: językoznawstwo i informacja naukowa oraz geografia, specjalność geoinformacja. Podyplomowo wykształcona w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i zarządzaniu firmą. Pracuje w nurcie design thinking i service designu, ukończyła Projektowanie Usług na Uniwersytecie SWPS.

W ostatnich 5 latach przeprowadziła ponad 400 godzin szkoleniowych w przedmiotowej tematyce (sprzedaż, obsługa klienta, kompetencje społeczne, zarządzanie) w firmach z branży: produkcyjnej, usługowej, handlowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostana przekazane materiały dydaktyczne: zeszyt ćwiczeń, testy psychologiczne, dostęp do materiałów online. 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)

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 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com 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>

Na potrzeby ewentualnego monitoringu usługi rozwojowej uczestnik powinien być wyposażony w kamerę internetową.

Kontakt



Piotr Sułkowski

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554