



APS Piotr Olgierd
Sułkowski

★★★★★ 5,0 / 5

6 679 ocen

SZKOLENIE: Marketing i psychologia wpływu – POZIOM 2

Numer usługi 2025/07/08/36960/2865462

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 01.09.2025 do 03.09.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 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 2.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	25
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 projektowania i prowadzenia kampanii reklamowych online (organicznych i płatnych), w tym tworzenia angażujących treści i skutecznego targetowania przekazów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik rozróżnia rodzaje treści reklamowych	Wyjaśnia różnice między contentem płatnym a organicznym	Test teoretyczny
2. Uczestnik projektuje przykładowy content reklamowy	Tworzy post lub ogłoszenie promocyjne	Wywiad swobodny
3. Uczestnik wyjaśnia podstawy systemów reklamowych Meta i Google	Opisuje funkcje i możliwości platform	Test teoretyczny
4. Uczestnik tworzy kreację reklamową	Przygotowuje grafikę lub strukturę posta	Wywiad swobodny
5. Uczestnik analizuje dopasowanie przekazu do grupy docelowej	Stosuje zasady targetowania i retargetingu	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

1. 15:00–15:15 – Rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie programu
2. 15:15–16:30 – Podstawy reklamy płatnej i organicznej
3. 16:30–16:45 – Przerwa
4. 16:45–18:15 – Meta Ads i Google Ads – różnice, opcje, narzędzia
5. 18:15–19:00 – Przerwa obiadowa
6. 19:00–20:15 – Content marketing – jak tworzyć angażujące treści
7. 20:15–21:15 – Targetowanie i retargeting w praktyce

Dzień 2

1. 15:00–15:15 – Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału
2. 15:15–16:45 – A/B testy – zasady i zastosowanie
3. 16:45–17:00 – Przerwa
4. 17:00–19:00 – Projekt kampanii reklamowej własnej marki
5. 19:00–19:45 – Przerwa obiadowa
6. 19:45–21:00 – Analiza dopasowania grupy docelowej

Dzień 3

1. 15:00–15:15 – Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału
2. 15:15–17:00 – Warsztat tworzenia własnych treści i grafik
3. 17:00–17:15 – Przerwa
4. 17:15–19:00 – Finalizacja i prezentacja kampanii reklamowej
5. 19:00–19:45 – Przerwa obiadowa
6. 19:45–20:15 – Podsumowanie szkolenia
7. 21:00–20:45 – Walidacja (test + wywiad)

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 25 godzin dydaktycznych . 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. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie programu(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	01-09-2025	15:00	15:15	00:15
2 z 20 Podstawy reklamy płatnej i organicznej(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	01-09-2025	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 20 Przerwa	Dominika Maciejak	01-09-2025	16:30	16:45	00:15
4 z 20 Meta Ads i Google Ads – różnice, opcje, narzędzia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	01-09-2025	16:45	18:15	01:30
5 z 20 Przerwa obiadowa	Dominika Maciejak	01-09-2025	18:15	19:00	00:45
6 z 20 Content marketing – jak tworzyć angażujące treści(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	01-09-2025	19:00	20:15	01:15
7 z 20 Targetowanie i retargeting w praktyce	Dominika Maciejak	01-09-2025	20:15	21:15	01:00
8 z 20 Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	02-09-2025	15:00	15:15	00:15
9 z 20 A/B testy – zasady i zastosowanie(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	02-09-2025	15:15	16:45	01:30
10 z 20 Przerwa	Dominika Maciejak	02-09-2025	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 20 1Projekt kampanii reklamowej własnej marki(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	02-09-2025	17:00	19:00	02:00
12 z 20 Przerwa obiadowa	Dominika Maciejak	02-09-2025	19:00	19:45	00:45
13 z 20 Analiza dopasowania grupy docelowej(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	02-09-2025	19:45	21:00	01:15
14 z 20 Rozpoczęcie dnia, przypomnienie materiału(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	03-09-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 20 Warsztat tworzenia własnych treści i grafik(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	03-09-2025	15:15	17:00	01:45
16 z 20 Przerwa	Dominika Maciejak	03-09-2025	17:00	17:15	00:15
17 z 20 Finalizacja i prezentacja kampanii reklamowej(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	03-09-2025	17:15	19:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 20 Przerwa obiadowa	Dominika Maciejak	03-09-2025	19:00	19:45	00:45
19 z 20 Podsumowanie szkolenia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Dominika Maciejak	03-09-2025	19:45	21:00	01:15
20 z 20 Walidacja (test + wywiad)	-	03-09-2025	21:00	21:30	00:30

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	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 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 zostaną 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