



BMP spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,9 / 5
4 177 ocen

Szkolenie: Eko to nowe PRO: jak wykorzystać zielone strategie PR, żeby wyprzedzić konkurencję i przyciągnąć najlepszych klientów.

Numer usługi 2025/08/11/37082/2934398

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 29.09.2025 do 30.09.2025

6 250,00 PLN brutto
6 250,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / PR

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do szerokiego grona uczestników – właścicieli firm, menedżerów, przedstawicieli handlowych, pracowników biurowych, osób zatrudnionych w logistyce, monterów oraz innych pracowników reprezentujących różne branże. Mogą w nim uczestniczyć zarówno osoby pełniące funkcje zarządcze, jak i pracownicy operacyjni oraz specjaliści mający bezpośredni kontakt z klientami lub partnerami biznesowymi. Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie budowania zielonego wizerunku firmy oraz skutecznej i autentycznej komunikacji działań proekologicznych, niezależnie od rodzaju wykonywanej pracy. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności potrzebne do wdrażania oraz promowania działań prośrodowiskowych w praktyce biznesowej – zarówno w kontekście działań wewnętrznych, jak i komunikacji zewnętrznej, obejmującej marketing, obsługę klienta i relacje z kontrahentami.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy oraz narzędzi do planowania, tworzenia i wdrażania strategii zielonego PR w sposób, który wzmacnia wizerunek marki i buduje jej przewagę rynkową. Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie i wiarygodnie komunikować działania proekologiczne, aby zwiększać zainteresowanie klientów, partnerów biznesowych i mediów. Szkolenie pokaże, jak dopasować przekaz do różnych grup odbiorców, jak tworzyć angażujące historie związane z ekologią.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie znaczenie zielonego PR jako narzędzia przewagi konkurencyjnej	- wskazuje minimum 3 korzyści biznesowe wynikające z zielonego PR	Test teoretyczny
	- identyfikuje co najmniej 2 zagrożenia rynkowe dla firm ignorujących aspekty ekologiczne	Test teoretyczny
Potrafi mapować ścieżkę klienta z uwzględnieniem elementów eko-komunikacji	- przedstawia min. 5 punktów styku z klientem i przypisuje im działania eko	Test teoretyczny
	- potrafi wskazać różnice w eko-komunikacji między klientem B2B a B2C	Test teoretyczny
Formułuje cele SMART dla kampanii zielonego PR	- przypisuje co najmniej 2 cele zgodne z zasadą SMART	Test teoretyczny
	- potrafi przyporządkować odpowiednie wskaźniki (KPI) do każdego celu	Test teoretyczny
Tworzy wyróżniające się komunikaty ekologiczne	- opracowuje komunikat zawierający wartości eko i język korzyści dla klienta	Test teoretyczny
	- uzasadnia dobór tonu, kanału i formy komunikatu do wybranego odbiorcy	Test teoretyczny
Planuje i reprezentuje kompletną strategię zielonego PR	- przedstawia plan zawierający cele, kanały, harmonogram, budżet i KPI	Test teoretyczny
	- potrafi wskazać przewagi konkurencyjne wynikające z przyjętej strategii	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest zwiększenie konkurencyjności firm uczestniczących poprzez wdrożenie skutecznych strategii zielonego PR, które wzmacniają wizerunek marki, ułatwiają pozyskiwanie klientów i partnerów biznesowych oraz budują trwałe relacje z rynkiem. Uczestnicy, dzięki zdobytym umiejętnościom, będą potrafili projektować i

realizować działania komunikacyjne w oparciu o wartości proekologiczne, dopasowane do specyfiki swojej branży i oczekiwań odbiorców. W efekcie firmy będą mogły skuteczniej wyróżniać się na tle konkurencji, zwiększać rozpoznawalność, lojalność klientów oraz postrzeganą wartość swoich produktów i usług.

Efekt usługi

1. Rozumie znaczenie zielonego PR i potrafi wskazać jego wpływ na przewagę konkurencyjną firmy.
2. Potrafi mapować ścieżkę klienta z uwzględnieniem punktów styku umożliwiających komunikację działań ekologicznych.
3. Umie formułować cele SMART i przyporządkować im mierzalne wskaźniki efektywności (KPI) dla kampanii zielonego PR.
4. Tworzy wyróżniające się, spójne i dopasowane do odbiorcy komunikaty ekologiczne.
5. Potrafi zaplanować, przedstawić i uzasadnić kompletną strategię zielonego PR, w tym kanały, harmonogram, budżet i przewagi konkurencyjne.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie potwierdzone poprzez:

1. **Obserwację i ocenę pracy uczestników w czasie rzeczywistym** – trener monitoruje wykonywanie ćwiczeń w trybie online (na platformie szkoleniowej / wirtualnym pokoju), oceniając zgodność z założeniami i merytoryczną poprawność rozwiązań.
2. **Analizę materiałów przygotowanych w trakcie szkolenia** – uczestnicy przesyłają lub udostępniają swoje opracowania (plany działań, komunikaty, listy elementów proekologicznych) w formie plików lub linków, które są oceniane przez trenera.
3. **Prezentację mini-projektu online** – uczestnicy przedstawiają w formie zdalnej prezentacji (np. na Zoom / MS Teams) opracowany mini-projekt strategii zielonego PR dla swojej organizacji.
4. **Interaktywny test końcowy** – krótki test online w formie quizu lub pytań otwartych, weryfikujący znajomość kluczowych pojęć i narzędzi omawianych w szkoleniu.
5. **Informacja zwrotna** – indywidualny feedback trenera przekazany uczestnikom w formie ustnej lub pisemnej, podsumowujący stopień realizacji efektów uczenia się i rekomendacje do wdrożenia.

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

DZIEŃ 1: Zielone strategie PR jako narzędzie przewagi konkurencyjnej (wykład, prezentacja, burza mózgów, ćwiczenie, case study, praca indywidualna).

1. Powitanie i wprowadzenie do tematu (wykład, prezentacja)

- Omówienie celów szkolenia i oczekiwań uczestników? (burza mózgów, wykład)
 - Przegląd wyzwań rynkowych i ekologicznych w komunikacji PR (case study, wykład)

1. Zielony PR jako driver wzrostu biznesu (wykład, prezentacja)

- Przykłady firm wykorzystujących ekologię jako atut rynkowy (analiza przypadku, wykład)
- Wpływ zielonego PR na decyzje klientów B2B i B2C (wykład, prezentacja)
- Identyfikacja okazji rynkowych związanych z ekologią (burza mózgów, wykład)

2. Mapowanie ścieżek klienta pod kątem eko-komunikacji (burza mózgów, prezentacja, wykład, ćwiczenie)

- Zrozumienie decyzji zakupowych pod kątem wartości ekologicznych (case study, wykład)
- Wykorzystanie insightów do precyzyjnego targetowania komunikatów (wykład, prezentacja)
- Warsztat: profil idealnego klienta „eko-pro” (praca w parach, ćwiczenie)

3. Strategiczne planowanie kampanii zielonego PR (analiza przypadku, wykład)

- Ustalanie celów SMART dla działań ekologicznych (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)
- Dobór kanałów offline: eventy, PR tradycyjny, konferencje (wykład, prezentacja)
- Budżetowanie i alokacja zasobów (wykład, prezentacja)

4. Tworzenie wyróżniających się zielonych komunikatów (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)

- Język i styl budujące profesjonalizm i zaufanie (burza mózgów, wykład)
- Storytelling podkreślający innowacyjność i odpowiedzialność (wykład, prezentacja)
- Ćwiczenia praktyczne: projektowanie kluczowych komunikatów (praca w parach, ćwiczenie)

5. Budowanie relacji z mediami i partnerami na bazie eko-wartości (case study, wykład)

- Pozyskiwanie i utrzymywanie kontaktów z mediami (wykład, prezentacja)
- Partnerstwa strategiczne z organizacjami certyfikującymi (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)
- Symulacja rozmów z mediami (case study, wykład)
- Podsumowanie dnia, Q&A (wykład, prezentacja)

DZIEŃ 2: Przyciąganie najlepszych klientów przez zielone innowacje i doświadczenia (burza mózgów, prezentacja, wykład, ćwiczenie)

1. Budowanie zielonych doświadczeń klienta (Customer Experience) (wykład, prezentacja)

- Wdrażanie ekologicznych elementów na każdym etapie kontaktu (burza mózgów, wykład)
- Projektowanie eko-usług i produktów pod kątem komunikacji (wykład, prezentacja)
- Przykłady firm budujących lojalność na bazie zrównoważonego rozwoju

2. Eko-innowacje jako storytellingowy atut PR (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)

- Wykorzystanie technologii i rozwiązań proekologicznych w komunikacji (case study, wykład)
- Ćwiczenia: kreowanie narracji wokół działań ekologicznych (praca w parach, ćwiczenie)

3. Personalizacja zielonej komunikacji (wykład, prezentacja)

- Metody segmentacji w oparciu o wartości i oczekiwania (case study, wykład)
- Tworzenie person i dopasowanie komunikatów (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)
- Warsztat: kampania skierowana do wybranego segmentu (praca w parach, ćwiczenie)

4. Monitorowanie efektywności i adaptacja strategii PR (wykład, prezentacja)

- KPI i narzędzia do pomiaru sukcesu kampanii zielonego PR (case study, wykład)
- Analiza feedbacku i optymalizacja działań (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)
- Ćwiczenia praktyczne: raport i rekomendacje (praca w parach, ćwiczenie)

5. Warsztat końcowy: kompleksowy plan zielonego PR z naciskiem na przewagę konkurencyjną (burza mózgów, prezentacja, wykład, ćwiczenie)

- Praca w grupach nad case'em (praca w parach, ćwiczenie)
- Prezentacje i omówienie (wykład, prezentacja, burza mózgów, ćwiczenie, case study, praca indywidualna)

6. Walidacja usługi - test teoretyczny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Powitanie i wprowadzenie do tematu (wykład, prezentacja)	Rafał Przybylski	29-09-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 12 Zielony PR jako driver wzrostu biznesu (wykład, prezentacja)	Rafał Przybylski	29-09-2025	08:30	10:00	01:30
3 z 12 Mapowanie ścieżek klienta pod kątem eko-komunikacji (burza mózgów, prezentacja, wykład, ćwiczenie)	Rafał Przybylski	29-09-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 12 Strategiczne planowanie kampanii zielonego PR (analiza przypadku, wykład)	Rafał Przybylski	29-09-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 12 Tworzenie wyróżniających się zielonych komunikatów (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)	Rafał Przybylski	29-09-2025	13:00	14:15	01:15
6 z 12 Budowanie relacji z mediami i partnerami na bazie eko-wartości (case study, wykład)	Rafał Przybylski	29-09-2025	14:15	15:30	01:15
7 z 12 Budowanie zielonych doświadczeń klienta (Customer Experience) (wykład, prezentacja)	Rafał Przybylski	30-09-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 Eko-innowacje jako storytellingowy atut PR (analiza przypadku, wykład, ćwiczenie)	Rafał Przybylski	30-09-2025	09:30	11:00	01:30
9 z 12 Personalizacja zielonej komunikacji (wykład, prezentacja)	Rafał Przybylski	30-09-2025	11:00	12:30	01:30
10 z 12 Monitorowanie efektywności i adaptacja strategii PR (wykład, prezentacja)	Rafał Przybylski	30-09-2025	12:30	14:00	01:30
11 z 12 Warsztat końcowy: kompleksowy plan zielonego PR z naciskiem na przewagę konkurencyjną (burza mózgów, prezentacja, wykład, ćwiczenie)	Rafał Przybylski	30-09-2025	14:00	15:15	01:15
12 z 12 Walidacja usługi - test teoretyczny	-	30-09-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 250,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

312,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Przybylski

Trener z 15-letnim doświadczeniem, przedsiębiorca - swoją pierwszą firmę otworzył w 2009 roku Centrum Rozwojowe EVOLVE. 2014-obecnie - prezes zarządu Apollo Technologies Polska Sp. z o.o. Prowadzi szkolenia otwarte z rozwoju osobistego i biznesu, szkolenia dla firm oraz coaching/doradztwo. Flagowe szkolenia, regularnie kilka razy w roku to: Praktyk NLP, Master NLP, Zielone kompetencje w praktyce

Trening trenerski, Life Coaching oraz Business Coaching, Hipnoza. Oprócz ww. regularnie pojawiają się też szkolenia z takich zakresów jak: Motywacja, Sukces, Komunikacja, Sprzedaż, Negocjacje, Kontrola emocji, Pewność siebie, Stres, Zarządzanie czasem, Kreatywność, Podejmowanie decyzji, Metody nauki i zapamiętywania, Umiejętności leaderskie, Wystąpienia publiczne, Coaching eksportowy, Ekologia w praktyce, Futurologia, E-commerce, Tworzenie strategii rozwojowych firmy, biznes plany, Sztuczna Inteligencja w użyciu praktycznym, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie klientami, Zarządzanie pracą zdalną i hybrydową, Nowoczesny recykling, Ekologia w biznesie i w życiu prywatnym. Prowadził też gościnnie wykłady na takich uczelniach jak Uniwersytet Śląski czy AGH w Krakowie. Praca jako trener m.in dla Kraft-Heinz, Bank BZWBK, Opel, nazwa.pl, CibaVision, Hestia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe w postaci prezentacji powerpoint, ankiety, testy - opracowane przez trenera.

Uczestnicy w ramach licencji na materiały szkoleniowe, mogą je wykorzystywać tylko na użytek własny. Materiały szkoleniowe zawierają podsumowanie treści szkolenia i odwołania do źródeł wiedzy, na których zostały oparte, z poszanowaniem praw autorskich. Materiały każdorazowo są dostosowane do poziomu wiedzy uczestników oraz potrzeb związanych z ewentualnymi niepełnosprawnościami.

Informacje dodatkowe

Trener podczas szkolenia podsumowuje każde zagadnienie, pozwalając uczestnikom, którzy mają dostęp do prowadzącego poprzez zastosowanie narzędzi umożliwiających interaktywność chat, ankiety, sesje Q&A. Podczas szkolenia realizowanego online będą nagrywane sesje, a uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe dostarczone w formie cyfrowej. Czas trwania wynosi 20 godzin lekcyjnych po 45 minut, co stanowi 15 godz. zegarowych.

Udział w usłudze niesie ze sobą liczne korzyści biznesowe, które bezpośrednio przyczyniają się do optymalizacji kosztów, minimalizacji ryzyka. Pierwsze efekty będą zauważalne w okresie do 6 miesięcy po zakończeniu szkolenia.

Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia, mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

! Jak przygotować się do szkolenia:

1. Sprawdź łącze internetowe, zadbaj o jego dobrą jakość
2. Przygotuj:
 - miejsce na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
 - notes, długopis
 - szklanka wody czy kawa/herbata
3. Pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
4. Opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
5. Kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działa u Ciebie.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:

Dwu rdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

Nie spełnienie wymagań technicznych oraz brak kamery i mikrofonu może wpłynąć na możliwość aktywnego uczestnictwa w szkoleniu oraz korzystanie z pełnej wartości szkoleniowej.

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

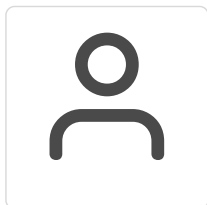
Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

Kontakt



Wiktoria Majcher

E-mail w.majcher@wyszkoleni.edu.pl

Telefon (+48) 531 689 880