



"Widoczna online - zbuduj markę, która przyciąga i sprzedaje" Marketing od podstaw - szkolenie

Numer usługi 2025/09/08/171142/2990763

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

AUTOMOTYWA
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Tychy / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.10.2025 do 19.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- osoby pracujące, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie marketingu i budowania marki,
- osoby uczące się, studenci, którzy chcą zdobyć praktyczną wiedzę przydatną w przyszłej pracy zawodowej,
- osoby bezrobotne lub poszukujących pracy, które chcą zwiększyć swoją atrakcyjność na rynku pracy poprzez nabycie umiejętności marketingowych,
- osoby planujące w przyszłości rozpoczęcie działalności gospodarczej, które chcą poznać podstawy skutecznej promocji i budowania wizerunku własnej marki.

Szkolenie adresowane jest do osób początkujących, które nie posiadają kierunkowego wykształcenia lub doświadczenia w marketingu, ale chcą zdobyć praktyczne umiejętności w obszarze komunikacji marki, promocji i budowania relacji z klientem.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

17-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik poznaje podstawowe pojęcia i zasady marketingu. Uczy się rozumieć rolę marketingu w rozwoju firmy i budowaniu relacji z klientami. Zdobywa kompetencje w zakresie tworzenia spójnej marki, definiowania klientów docelowych oraz formułowania oferty dopasowanej do ich potrzeb. Potrafi dostrzegać i eliminować błędne przekonania blokujące działania marketingowe. Zyskuje pierwsze doświadczenia w pracy nad strategią i komunikacją marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje fundamenty marki, identyfikuje klienta docelowego i jego potrzeby.	- Wymienia i charakteryzuje elementy fundamentów marki (np. wartości, misja, historia, unikalny przekaz). - Rozróżnia podstawowe grupy klientów docelowych i wskazuje ich cechy. - Analizuje przykładową personę, identyfikując jej potrzeby i problemy. - Dopasowuje propozycję oferty do wskazanej grupy docelowej.	Test teoretyczny
Uczestnik ocenia rolę marketingu w budowaniu relacji z klientami, wskazuje przykłady działań sprzyjających utrzymaniu tych relacji oraz uzasadnia ich znaczenie dla rozwoju marki.	- Wskazuje, w jaki sposób marketing wpływa na relacje z klientami. - Podaje przykłady działań marketingowych wzmacniających relacje (np. program lojalnościowy, personalizacja komunikacji). - Uzasadnia znaczenie budowania relacji dla rozwoju marki.	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje podstawowe pojęcia marketingowe, takie jak marketing, grupa docelowa, buyer persona, unikalna propozycja wartości.	- Podaje definicję pojęcia „marketing” zgodną z przyjętymi w teorii. - Wyjaśnia, czym jest grupa docelowa i buyer persona. - Opisuje, na czym polega unikalna propozycja wartości (USP).	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje ofertę z unikalną propozycją wartości oraz planuje i prezentuje wstępną strategię marketingową z działaniami promocyjnymi.	- Wymienia podstawowe elementy strategii marketingowej (np. grupa docelowa, kanały komunikacji, cele działań). - Wskazuje elementy, które powinna zawierać propozycja wartości (np. korzyści dla klienta, wyróżniki względem konkurencji). - Wymienia podstawowe elementy strategii marketingowej (np. grupa docelowa, kanały komunikacji, cele działań).	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Centrum Doradczo-Edukacyjne ProEffecto dr Marietta Blachnik-Gęsiarz
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Szkolenie „**Widoczna online – zbuduj markę, która przyciąga i sprzedaje. Marketing od podstaw**” ma na celu przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań marketingowych. Program obejmuje zarówno wprowadzenie do kluczowych pojęć, jak i praktyczne ćwiczenia, podczas których uczestnicy pracują nad marką, klientem docelowym, ofertą oraz komunikacją.

Zakres treści obejmuje m.in.:

- wprowadzenie do marketingu – definicje, rola i znaczenie,
- analiza barier i błędnych przekonań związanych z marketingiem,
- fundamenty marki – wartości, misja, historia, unikalny przekaz,
- określenie klienta docelowego i tworzenie osoby,
- budowanie oferty dopasowanej do potrzeb klienta i wyróżników konkurencyjnych,
- język i komunikacja marki, dobór kanałów dotarcia do odbiorców,
- pierwsze narzędzia i działania marketingowe,
- opracowanie mini-strategii marketingowej i planu działań.

Charakter zajęć:

Szkolenie ma charakter **warsztatowy**. Zajęcia obejmują ok. 3,5 godziny części teoretycznej (mini-wykłady, omówienia przykładów) oraz ok. 10,5 godziny części praktycznej (ćwiczenia indywidualne i grupowe, studia przypadków, praca projektowa). Pozostały czas to przerwy i sesje pytań/odpowiedzi.

Prowadząca:

Szkolenie prowadzi Marlena Bonczyk, trenerka biznesu i marketingu z doświadczeniem we wspieraniu osób indywidualnych i grup w rozwijaniu kompetencji marketingowych. Specjalizuje się w budowaniu marek od podstaw, komunikacji online i edukacji w formule warsztatowej, kładąc nacisk na praktyczne wykorzystanie wiedzy.

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych – pracujących, uczących się oraz pozostających bez zatrudnienia – które chcą zdobyć praktyczną wiedzę i umiejętności z zakresu marketingu. Program szczególnie polecany jest osobom początkującym, które chcą nauczyć się budowania marki, definiowania klientów docelowych oraz planowania pierwszych działań marketingowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

WYPOSAŻENIE DODATKOWE		
Rodzaj elementu	Ilość na uczestnika/parę	Ilość dni
Skrypt + notatnik	1x/osoba	2
Certyfikat	1x/osoba	2

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z vat'u zgodnie z ustawą z dnia 11.03.2004 o podatku towarów i usług (Dz.U. poz. 106) w przypadku gdy nabywana usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego i jest w co najmniej 70% sfinansowana ze środków publicznych, wówczas do tej usługi ma zastosowanie zwolnienie od podatku towarów i usług.

Adres

Tychy 35/75
43-100 Tychy
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Monika Wójcikowska

E-mail m.wojcikowska@edu-synergia.pl

Telefon (+48) 735 183 275