



JVJ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

187 ocen

Szkolenie z Marketingu i sprzedaży w aspekcie Zielonej Gospodarki.

Numer usługi 2025/09/19/150784/3020306

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 24.01.2026 do 26.01.2026

5 250,00 PLN brutto

5 250,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą identyfikować trendy rynkowe związane z ekologią, budowaniem marek opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

23-01-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

30

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 uczestników do identyfikowania trendów rynkowych związanych z ekologią, budowania marek opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju, tworzenia komunikatów marketingowych, które inspirują do odpowiedzialnej konsumpcji oraz wdrażania innowacyjnych modeli biznesowych wspierających GOZ.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawy zielonej gospodarki i zrównoważonego marketingu	Definiuje i charakteryzuje pojęcie zielonej gospodarki oraz jej trzy filary	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczeństwo	Test teoretyczny
	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych.	Test teoretyczny
	Definiuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju.	Test teoretyczny
	Rozróżnia różne rodzaje marketingu(B2C, B2B) oraz elementy marketingmix	Test teoretyczny
	Wyjaśnia znaczenie budowania wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę rynku	Stosuje narzędzia marketingowe do oceny efektywności działań	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Segmentuje rynek w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy strategię marketingową	Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocenia wpływ działań marketingowych na środowisko i społeczeństwo	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się z klientem	Wykorzystuje media społecznościowe do komunikacji z klientami świadomymi ekologicznie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Negocjuje z różnymi interesariuszami w celu osiągnięcia wspólnych celów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Demonstruje otwartość na nowe idee i rozwiązania.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje relacje z klientami oparte na zaufaniu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	Wdraża zasady zrównoważonego rozwoju w swojej organizacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Adaptuje się do zmieniających się warunków rynkowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Charakteryzuje modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	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

Dzień 1

Podstawy zielonej gospodarki

- Definicja i założenia zielonej gospodarki
- Trzy filary zrównoważonego rozwoju: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy
- Wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczność lokalną
- Rola przedsiębiorstw w promowaniu zrównoważonego rozwoju Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży
- Ekologiczny marketing (green marketing) i jego znaczenie w oparciu o system struktogram
- Rola przedsiębiorstw w kształtowaniu świadomości ekologicznej konsumentów
- Zrównoważone modele sprzedaży

Wprowadzeni do marketingu zrównoważonego:

- Klient - potrzeby, popyt, produkt, jakość, zadowolenie klienta pytanie czy znak swoje klienta?
- Rodzaje marketing np.: business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), marketing mix, nowoczesny marketing cyfrowy Funkcje marketingu, marketingowe mity Audyt
- Analiza SWOT
- Trójkąt strategiczny w marketingu - preferencje, koszty, realizacja (proces marketingowy), racja bytu (rynki i grupy docelowe)

Dzień 2

Wprowadzenie do strategii marketingowej

- Strategia: czym jest strategia?, ideał marketingowy, zasady sukcesu rynkowego, strategiczne jednostki biznesowe i rynki docelowe, decyzje strategiczne, pozycjonowanie strategiczne, dodanie strategii e-marketingu

Zrównoważona strategia marketingowa

- Polityka produktowa, polityka cenowa, polityka dystrybucyjna, polityka komunikacyjna
- Media społecznościowe w marketingu-mix - rodzaje i strategię

Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem

- Segmentacja rynku w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji
- Budowanie wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju

Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie

- Tworzenie przekazów marketingowych uwzględniających odpowiedzialność społeczną i ekologiczną
- Storytelling zorientowany na zrównoważony rozwój
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania ekologicznych produktów

Dzień 3

Modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój

- Ekonomia cyrkularna (gospodarka o obiegu zamkniętym)
- Lokalne łańcuchy dostaw i produkcja zgodna z zasadami sprawiedliwego handlu (Fair Trade)

Strategie sprzedażowe w zrównoważonym biznesie

- E-commerce w służbie ekologii

- Modele subskrypcyjne i ich potencjał w zrównoważonym rozwoju

- Rola zaufania i przejrzystości w procesie sprzedaży

Klient w gospodarce zrównoważonej

- Profi I klienta

- Metody i narzędzia angażowania klienta

- Kreowanie wartości, personalizacja produktów jako narzędzia marketingowe

- Zasady skutecznej komunikacji

Zrównoważony rozwój w praktyce

- Zarządzanie zrównoważonym rozwojem w firmie

- Budowanie zrównoważonej strategii marketingowej dla własnej firmy

Walidacja

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 30 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. 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.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym trwać będzie 8,66 godzin dydaktycznych, usługa stacjonarna trwać będzie 21,33 godziny dydaktyczne.

Sposób weryfikacji postępów i oceny efektów uczenia się

Stopień osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się będzie weryfikowany na bieżąco oraz na zakończenie szkolenia poprzez:

1. **Interaktywna dyskusja:** Uczestnicy mają możliwość zadawania pytań i dzielenia się spostrzeżeniami, co pozwala na bieżąco weryfikować zrozumienie materiału.
2. **Końcowa walidacja:** Na zakończenie szkolenia przeprowadzona zostanie krótka test teoretyczny jako forma weryfikacji, polegająca na podsumowaniu kluczowych nabytych umiejętności i odpowiedzi na pytania kontrolne, aby potwierdzić osiągnięcie celów edukacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JOANNA JASTKOWIAK

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY Certyfikowany SMART COACHING BASE Certyfikat NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich . CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICE BIZNESU

Statuetka „Top Polish Brands”

Statuetka „Diamant Kobiecego Biznesu” Statuetka Kobiety Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet. Od 2017 roku szkoli z zakresu zarządzania zmianą, zagadnień prawnych związanych z działalnością agentów ubezpieczeniowych -łącznie 500 godzin dla ponad 100 osób. Kształtowanie umiejętności w oparciu o nowe technologie i rozwiązania cyfrowe w zderzeniu z nową rzeczywistością, szkoli zespoły sprzedażowe z użyciem narzędzi umożliwiających pracę zdalną. Umiejętność organizowania webinarów oraz interaktywnych szkoleń online; Bardzo dobra znajomość technologii transmisji video (Microsoft Teams, Google Meet, Webex, Zoom, Skype for Business, Clickmeeting); Stosowanie narzędzi uatrakcyjnających spotkania online. 02.2025- szkolenie Szkolenie: "Profesjonalna Obsługa Klienta w Erze Zielonej Gospodarki i Zrównoważonego Rozwoju" W 01/2025 Szkolenie: MARKETING I SPRZEDAŻ DLA ZIELONEJ GOSPODARKI.

MIĘDZYNARODOWY CERTYFIKAT TRENERSKI zgodny z Europejską Normą Kwalifikacji na poziomie V z suplementem potwierdzającym umiejętności w języku polskim, angielskim, niemieckim i francuskim

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. 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)

Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Usługa prowadzi do nabycia zielonych kompetencji.

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 500 011 958 lub mailem na: joanna@mentalnatrenerka.pl 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 webinarium 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>

Adres

ul. Jawornik 52a
43-460 Wisła
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Joanna Jastkowiak

E-mail joannaj@edufan.pl



Telefon (+48) 500 011 958