



Szkolenie Strategia komunikacji marki MŚP

Numer usługi 2026/02/20/10220/3350718

1 316,10 PLN brutto
1 070,00 PLN netto
164,51 PLN brutto/h
133,75 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

sprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

671 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 18.06.2026 do 18.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Dla przedsiębiorców i właścicieli biznesów, którzy biorą na siebie nadzór nad długofalowym procesem budowania marki• Dla marketerów odpowiedzialnych za działania komunikacyjne marki• Dla specjalistów social media, którzy tworzą treści dla swoich klientów lub pracodawców• Dla copywriterów, którzy wspierają marki w budowaniu strategii komunikacji• Dla projektantów graficznych, którzy potrzebują strategii marki w swoich realizacjach
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	15-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Strategia komunikacji marki MŚP" potwierdza przygotowanie do samodzielnego projektowania strategii komunikacji marki, przy użyciu praktycznych narzędzi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia pojęcia związane ze strategią komunikacji marki oraz identyfikuje jej kluczowe elementy.	Uczestnik wskazuje poprawne definicje pojęć (np. strategia komunikacji, positioning, insight, grupa docelowa).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje elementy składowe strategii komunikacji marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje narzędzia i elementy wykorzystywane w analizie marki i jej otoczenia.	Uczestnik odróżnia komunikację wizerunkową od sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje właściwe zastosowanie narzędzi (np. analiza SWOT, analiza konkurencji, segmentacja).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje poprawne przykłady insightów konsumenckich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje czynniki wpływające na decyzje komunikacyjne marki MŚP.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje podstawowe wskaźniki oceny skuteczności działań komunikacyjnych.	Uczestnik wskazuje adekwatne KPI dla działań wizerunkowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia wskaźniki sprzedażowe i brandowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik interpretuje proste dane dotyczące efektywności komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Formy merytoryczne: szkolenie/warsztat

Materiały szkoleniowe: prezentacja szkoleniowa + notatki w formacie PDF

Zakres szkolenia:

- Nieuchwytni klienci
- 5Z
- Zapamiętywalność + Zaufanie
- Mały vs Duży Młotek
- Ludzie + Maszyny
- Exposure + Experience
- Analiza 4C
- Klienci
- Marka
- Kontekst
- Synteza 4P
- Problem
- Insight
- Wyróżnik
- 9 strategicznych pytań
- Rdzeń
- Positioning
- Promise
- Principles
- Personality
- Message House
- Leitmotiv
- Brand Story
- Moodboard
- Symbole wizualne
- Kody wizualne

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wstęp	Maciek Sznitowski	18-06-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 10 Praktyczne podejście do budowania marki MŚP	Maciek Sznitowski	18-06-2026	10:15	11:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Maciek Sznitowski	18-06-2026	11:45	12:00	00:15
4 z 10 Strategia, czyli strażnik sensu	Maciek Sznitowski	18-06-2026	12:00	13:30	01:30
5 z 10 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Maciek Sznitowski	18-06-2026	13:30	14:30	01:00
6 z 10 Platforma komunikacyjna marki	Maciek Sznitowski	18-06-2026	14:30	15:45	01:15
7 z 10 Przerwa kawowa	Maciek Sznitowski	18-06-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 10 Komunikacja werbalna i wizualna	Maciek Sznitowski	18-06-2026	16:00	17:30	01:30
9 z 10 Sesja Q&A	Maciek Sznitowski	18-06-2026	17:30	17:45	00:15
10 z 10 Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Maciek Sznitowski	18-06-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 316,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 070,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciek Sznitowski

Mówi o sobie, że jest Brandoholikiem, bo od 15 lat pomaga budować marki. Charakteryzuje go pragmatyczne podejście dopasowane do realiów polskiego rynku. Nie cytuje teorii z książek, ale pokazuje frameworki, które codziennie stosuje w pracy ze swoimi klientami.

Wiedzę o brand marketingu dzieli się na blogu Brandoholik.pl oraz w podcaście Markotwórstwo.

Autor książki „Mała firma, Silna marka: Jak zbudować wyróżniający się biznes” (2026, MT Biznes), współautor książki „Podręcznik Brandingowy” (2023, IBRA Instytut Brandingowy)

Występował na scenach najważniejszych konferencji marketingowych, m.in. I Love Marketing czy Infoshare. Publikował artykuły w branżowych czasopismach, m.in. Marketer+, Marketing w Praktyce.

Certyfikowany trener biznesu, przeszkolił z projektowania marki 100+ osób.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują prezentację szkoleniową oraz certyfikat uczestnictwa.

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Adres

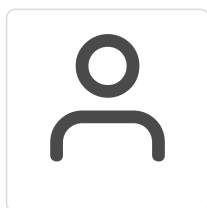
ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa
woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077