



Media Soul Ewa
Napora

★★★★★ 4,9 / 5

32 oceny

Kompleksowy marketing internetowy w branży medycznej, zarządzanie komunikacją oraz wykorzystanie AI i nowych technologii

Numer usługi 2026/04/14/165830/3485759

📍 Piaseczno

📄 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 60:00 h

📅 29.06.2026 do 14.07.2026

15 000,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do właścicieli oraz pracowników mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z branży medycznej (m.in. gabinety podologiczne, gabinety masażu), odpowiedzialnych za marketing, komunikację z klientem oraz rozwój działalności.

Szkolenie dedykowane jest osobom, które:

- chcą zwiększyć liczbę pacjentów poprzez działania marketingowe online
- odpowiadają za prowadzenie mediów społecznościowych i komunikację z klientami
- chcą nauczyć się tworzyć i optymalizować stronę internetową
- planują wdrożyć reklamy internetowe (Google Ads, Meta Ads)
- chcą wykorzystywać narzędzia AI i automatyzacje w codziennej pracy
- dążą do usprawnienia procesów i zwiększenia efektywności działań

Usługa jest szczególnie rekomendowana dla osób, które chcą rozwijać kompetencje cyfrowe, wdrażać nowe technologie oraz zwiększać konkurencyjność swojej firmy na rynku lokalnym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

26-06-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie praktycznych umiejętności w zakresie marketingu internetowego, komunikacji oraz wykorzystania AI i narzędzi cyfrowych w działalności firmy, umożliwiającym samodzielne planowanie i realizację działań marketingowych oraz wdrażanie rozwiązań w obszarze transformacji cyfrowej i kompetencji ekologicznych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|-------------------------|
| <p>Wiedza:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>zna zasady marketingu internetowego w branży beauty rozumie proces pozyskiwania klienta online zna podstawy SEO, reklam internetowych oraz automatyzacji rozumie zastosowanie narzędzi AI w marketingu i zarządzaniu</p> <p>Umiejętności:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>planuje i realizuje działania marketingowe w internecie tworzy i optymalizuje stronę internetową pod kątem konwersji prowadzi działania SEO i zwiększa widoczność firmy w Google tworzy i optymalizuje kampanie reklamowe (Google Ads, Meta Ads) prowadzi komunikację w mediach społecznościowych tworzy kampanie e-mail marketingowe wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia treści i automatyzacji wdraża automatyzacje marketingowe i organizacyjne analizuje wyniki działań i podejmuje decyzje na ich podstawie</p> | <p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p> | <p>Test teoretyczny</p> |
| | <p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|-------------------------|
| <p>Kompetencje społeczne:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>samodzielnie organizuje działania marketingowe komunikuje się skutecznie z klientami dostosowuje działania do zmieniających się warunków rynkowych wykazuje gotowość do wdrażania nowych technologii</p> | <p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia:

Marketing internetowy w branży medycznej

- analiza rynku i konkurencji
- określenie grupy docelowej
- planowanie działań marketingowych

Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO)

- podstawy projektowania stron (UX/UI)
- optymalizacja strony pod kątem sprzedaży
- analiza zachowań użytkowników

SEO lokalne i widoczność w Google

- optymalizacja strony internetowej
- wizytówka Google i pozycjonowanie lokalne
- dobór słów kluczowych

Reklamy internetowe (Google Ads i Meta Ads)

- tworzenie kampanii reklamowych
- targetowanie klientów
- optymalizacja budżetu i wyników

Social media i komunikacja z klientem

- prowadzenie profili w mediach społecznościowych
- tworzenie treści marketingowych
- budowanie relacji z klientami

Newsletter i e-mail marketing

- budowanie bazy klientów
- tworzenie kampanii e-mail
- komunikacja i utrzymanie relacji

AI i automatyzacje w marketingu

- wykorzystanie narzędzi AI w tworzeniu treści
- automatyzacja działań marketingowych
- optymalizacja pracy i procesów

Zarządzanie działaniami marketingowymi i organizacja pracy

- planowanie działań marketingowych
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych
- optymalizacja procesów w firmie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 13 Marketing internetowy w branży medycznej | EWA NAPORA | 29-06-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |
| 2 z 13 Marketing internetowy w branży medycznej | EWA NAPORA | 30-06-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 3 z 13 Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO) | EWA NAPORA | 01-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Nie |
| 4 z 13 Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO) | EWA NAPORA | 02-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Nie |
| 5 z 13 SEO lokalne i widoczność w Google | EWA NAPORA | 03-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Nie |
| 6 z 13 Reklamy internetowe (Google Ads i Meta Ads) | EWA NAPORA | 06-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Nie |
| 7 z 13 Social media i komunikacja z klientem | - | 07-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |
| 8 z 13 Social media i komunikacja z klientem | - | 08-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |
| 9 z 13 AI i automatyzacje w marketingu | EWA NAPORA | 09-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |
| 10 z 13 Social media i komunikacja z klientem | - | 10-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Tak |
| 11 z 13 Newsletter i e-mail marketing | EWA NAPORA | 13-07-2026 | 10:00 | 15:00 | 05:00 | Nie |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 12 z 13 Zarządzanie działaniami marketingowymi i organizacja pracy | EWA NAPORA | 14-07-2026 | 10:00 | 14:00 | 04:00 | Tak |
| 13 z 13 Walidacja - test teoretyczny | - | 14-07-2026 | 14:00 | 15:00 | 01:00 | Tak |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 15 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 15 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 250,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 250,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EWA NAPORA

Właściciel agencji marketingowej i firmy szkoleniowej Media Soul, trener, nauczyciel dyplomowany, marketingowiec z wieloletnim doświadczeniem, trener technologii cyfrowych w tym AI.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały w postaci elektronicznej

Warunki techniczne

Google Meet

Adres

Piaseczno 45
05-500 Piaseczno
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Napora

E-mail ewa.napora@gmail.com

Telefon (+48) 509 869 977