



Marketing, który sprzedaje – Strategia i Social Media w praktyce.

Numer usługi 2026/04/27/171265/3515798

6 543,60 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

218,12 PLN brutto/h

177,33 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

A.S. Finance
Angelika
Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

369 ocen

📍 Wolsztyn

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 30:00 h

📅 03.08.2026 do 05.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane wszystkim osobom i firmom, które chcą skutecznie wykorzystać swój potencjał w celu budowania i wzmacniania swojej marki oraz tworzenia skutecznej strategii. W szczególności adresowane jest do:

- Przedsiębiorców i właścicieli firm,
- Specjalistów ds. marketingu i mediów społecznościowych,
- Freelancerów i kreatywnych profesjonalistów.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

3

Data zakończenia rekrutacji

02-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nauczysz się wykorzystywać psychologiczne tajniki kształtowania cen i wartości dla klienta, aby lepiej określić swoje przewagi i zajmować właściwą półkę cenową. Dowiesz się, jak używać neuromarketingu i ekonomii behawioralnej do

projektowania skutecznych strategii marketingowych, które przyciągną klientów i zwiększą lojalność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie komunikuje się z klientem	Dostosowuje wypowiedzi do rozmówcy, reaguje na oznaki niezrozumienia	Test teoretyczny
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
Skutecznie tworzy materiały za pomocą smartfona.	Charakteryzuje podstawowe funkcje i narzędzie niezbędne w przygotowaniu profesjonalnych materiałów.	Test teoretyczny
	Wymienia aplikacje pomagające w utworzeniu i dostosowaniu materiałów do publikacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje strategię przygotowania contentu na social media kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.	Wymienia możliwości podziału ról w zespole oraz tworzenia harmonogramów dla pracowników.	Test teoretyczny
Wyjaśnia jak budowanie pozytywnego wizerunku wpływa na rozwój firmy w jej kluczowych aspektach.	Charakteryzuje zalety budowania pozytywnego wizerunku firmy wśród Klientów i możliwości jego budowania przez pracowników na każdym szczeblu.	Test teoretyczny
	Omawia role relacji live, rolek	Test teoretyczny
Definiuje rodzaje narzędzi wykorzystywanych do tworzenia treści w social mediach	Charakteryzują rodzaje hashtagów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje ważne wartości, które chce przekazywać klientom i wymienia sposoby ich podkreślenia w codziennej pracy.	Test teoretyczny
Definiuje rodzaje social mediów i ich charakterystyki	Charakteryzuje podobieństwa i różnice pomiędzy poszczególnymi platformami	Test teoretyczny
Poznał skuteczne metody zarządzania marketingiem i relacjami z Klientem podczas jego obsługi.	Charakteryzuje model trzech poziomów wartości który pomoże również lepiej zarządzać swoją pracą i ułatwi projektowanie oferty iorazkomunikację z klientami.	Test teoretyczny

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM I TEMATY KURSU:

1. Skuteczna komunikacja pro kliencka - skuteczne treści w social media
2. Komunikacja transformująca - jak wykorzystać okazję
3. Typologia klientów - odpowiednie indywidualne podejście w marketingu
4. Skuteczne przygotowanie contentu za pomocą smartfona
5. Jakie emocje pokazywać w kontakcie z klientem oraz na social media
6. Budowanie pozytywnych relacji z klientami poprzez treści i działania w Social Media
7. Radzenie sobie ze stresem przy natłoku treści w SM
8. Rodzaje Social Media
9. Narzędzia wykorzystywane w marketingu
10. Budowanie pozytywnego wizerunku a rozwój firmy i sukces osobisty poprzez działania marketingowe
11. Praca zespołowa. Jak skutecznie dzielić się zadaniami, kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.
12. Efektywny marketing a skuteczna obsługa Klienta. Jak to połączyć?
13. Podsumowanie - skuteczna strategia kluczem do sukcesu
14. Panel Q&A, pytania od uczestników
15. Walidacja - test teoretyczny

Charakter szkolenia

- **Warsztatowy** – nie jest to pasywny wykład, ale prezentacja, dyskusja przeplatana case study, przykładami, wykonujemy praktyczne ćwiczenia w parach, podgrupach, na realnych case study
- **Interaktywny** – dyskusje z uczestnikami, zadawanie pytań, przytaczanie własnych doświadczeń mile widziane
- **Praktyczny i realny** – na przykładach trenera z życia wziętych z polskiego otoczenia biznesowego
- **Personalizowany i użyteczny** – ćwiczenia praktyczne odnoszą się do zaaplikowania wiedzy w pracę uczestników

Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych (45 minut).

W szkoleniu zaplanowane są codzienne 15 minutowe przerwy wliczone w czas usługi. Dodatkowo, mogą zostać wyznaczone krótsze przerwy techniczne pomiędzy modułami.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 543,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Andrzejak

Specjalista w zakresie marketingu i obsługi Klienta. Szkolenia prowadzi zarówno w języku polskim jak i angielskim. W ostatnich 5 latach oprócz szkoleń aktywnie pracuje w zawodzie świadcząc usługi marketingowe dla dużych i małych firm a także osób prywatnych. Właścicielka marki MOONly, poprzez swoje warsztaty i artykuły edukuje jak prawidłowo łączyć marketing i obsługę klienta, aby nawzajem się uzupełniały i przynosiły wymierne efekty. W ostatnich 5 latach brała udział w licznych kursach pogłębiając swoją wiedzę i doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie niezbędne materiały szkoleniowe takie jak: długopisy, notatniki, materiały do ćwiczeń zostaną zapewnione.

Informacje dodatkowe

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych (45 minut).

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.) zwolniono od VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Uczestnicy po ukończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Słowackiego 11/15
64-200 Wolsztyn
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551