



A.S. Finance
Angelika
Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

369 ocen

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

Numer usługi 2026/04/28/171265/3518199

📍 Tarnowo Podgórne
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 30:00 h
📅 26.06.2026 do 28.06.2026

7 872,00 PLN brutto
6 400,00 PLN netto
262,40 PLN brutto/h
213,33 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none">• Przedsiębiorców i właścicieli firm,• Specjalistów ds. marketingu i mediów społecznościowych,• Freelancerów i kreatywnych profesjonalistów• Pracowników biorących udział w przygotowaniu contentu na SM
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	25-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników umiejętności tworzenia skutecznej strategii marketingowej oraz prowadzenia działań w social media, które zwiększają sprzedaż. Uczestnicy poznają praktyczne narzędzia, nauczą się tworzyć angażujące treści i analizować efekty, by lepiej docierać do klientów i rozwijać swój biznes.

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
	Charakteryzuje podstawowe funkcje i narzędzie niezbędne w przygotowaniu profesjonalnych materiałów.	Test teoretyczny
	Skutecznie tworzy materiały za pomocą smartfona.	Wymienia aplikacje pomagające w utworzeniu i dostosowaniu materiałów do publikacji.
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
Definiuje rodzaje narzędzi wykorzystywanych do tworzenia treści w social mediach	Omawia role relacji live, rolek	Test teoretyczny
	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 i oraz komunikację 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 rozdzielenie 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: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Skuteczna komunikacja pro kliencka - skuteczne treści w social media	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Komunikacja transformująca - jak wykorzystać okazję	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 15 Typologia klientów - odpowiednie indywidualne podejście w marketingu	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	13:00	15:00	02:00
4 z 15 Skuteczne przygotowanie contentu za pomocą smartfona	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	15:00	16:30	01:30
5 z 15 Jakie emocje pokazywać w kontakcie z klientem oraz na social media	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	09:00	10:00	01:00
6 z 15 Budowanie pozytywnych relacji z klientami poprzez treści i działania w Social Media	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 15 Radzenie sobie ze stresem przy natłoku treści w SM	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	12:00	13:00	01:00
8 z 15 Rodzaje Social Media	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Narzędzia wykorzystywane w marketingu	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	14:00	15:00	01:00
10 z 15 Budowanie pozytywnego wizerunku a rozwój firmy i sukces osobisty poprzez działania marketingowe	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	15:00	16:30	01:30
11 z 15 Praca zespołowa. Jak skutecznie dzielić się zadaniami, kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	09:00	11:00	02:00
12 z 15 Efektywny marketing a skuteczna obsługa Klienta. Jak to połączyć?	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	11:00	13:00	02:00
13 z 15 Podsumowanie - skuteczna strategia kluczem do sukcesu	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 15 Panel Q&A, pytania od uczestników	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	14:00	15:00	01:00
15 z 15 Walidacja - test teoretyczny	-	28-06-2026	15:00	16:30	01:30

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

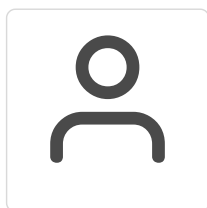
20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 872,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	262,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	213,33 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. Szkolna 1B
62-080 Tarnowo Podgórne
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551