



Never Average  
Sajdak Adrian



## Strategia marketingowa - pozyskaj nowych klientów i zwiększ zyski ze sprzedaży!

Numer usługi 2024/05/09/46295/2145278

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 30.07.2024 do 31.07.2024

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Marketing   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób zajmujących się marketingiem w firmie. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 4  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 30   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 29-07-2024   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie "Strategia marketingowa - pozyskaj nowych klientów i zwiększ zyski ze sprzedaży!" ma na celu nauczyć uczestników opracowania kompleksowej strategii marketingowej, która pozwoli na identyfikację i charakteryzację marki, zrozumienie potrzeb i oczekiwań grupy docelowej, analizę konkurencji oraz skuteczne wykorzystanie narzędzi marketingowych, w tym social media, w celu pozyskania nowych klientów i zwiększenia zysków ze sprzedaży.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Wyjaśnia, czym jest strategia marketingowa oraz wymienia jej kluczowe elementy | <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje strategię marketingową</li> <li>- wymienia i krótko opisuje co najmniej trzy podstawowe elementy strategii marketingowej</li> <li>- wyjaśnia, dlaczego posiadanie strategii marketingowej jest istotne dla firmy</li> </ul>   | Test teoretyczny |
| Przeprowadza analizę SWOT marki oraz określa cele i wyróżniki marki            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- tworzy analizę SWOT dla swojej marki, wskazując jej mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia</li> <li>- określa cele marki oraz jej unikalne wyróżniki</li> <li>- przedstawia różnice w postrzeganiu marki przez nadawcę i odbiorcę</li> </ul>   | Test teoretyczny |
| Planuje i przeprowadza badania marketingowe                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje cel badań marketingowych dla swojej marki</li> <li>- tworzy przykładową ankietę zawierającą co najmniej pięć pytań skierowanych do klientów</li> </ul>  | Test teoretyczny |
| Określa grupę docelową swojej marki oraz tworzy personę klienta                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- tworzy mapę empatii dla swojej grupy docelowej, określając jej potrzeby i problemy</li> <li>- określa demograficzne i behawioralne cechy grupy docelowej swojej marki</li> <li>- opracowuje szczegółowy profil osoby, uwzględniając jej cechy demograficzne, potrzeby i oczekiwania</li> </ul>  | Test teoretyczny |
| Analizuje działania marki w mediach społecznościowych                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- przeprowadza analizę SWOT dla obecności swojej marki w mediach społecznościowych</li> <li>- przeprowadza audyt aktualnej strategii social media, identyfikując jej mocne i słabe strony</li> <li>- opracowuje rekomendacje dotyczące zmian w komunikacji</li> <li>- wybiera odpowiednie kanały social media dla swojej marki</li> </ul> | 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, zawiera opis.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak, potwierdza.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, potwierdza.

# Program

## 1. Wprowadzenie do zagadnienia Strategii Marketingowej:

- Czym jest Strategia Marketingowa
- Jakie elementy powinna zawierać
- Dlaczego posiadanie strategii marketingowej firmy jest tak ważną kwestią

## 2. Tożsamość i wizerunek Twojej marki:

- Przeprowadzenie charakterystyki firmy
- Analiza SWOT marki
- Cele i wyróżniki marki
- Obraz marki u nadawcy i odbiorcy

## 3. Projektowanie badań własnych

- Omówienie celu badań
- Zapoznanie się z metodami badawczymi i wybór odpowiedniej dla swojej marki
- Stworzenie ankiety - lista pytań do klienta

## 4. Grupa docelowa marki

- Stworzenie mapy empatii
- Określenie grupy docelowej - demografia, problemy, potrzeby
- Stworzenie persony - opis i wizualizacja
- Segmentacja rynku

## 5. Wizerunek marki

- Archetyp marki
- Wzbudzanie emocji marki w personie
- Big idea komunikacji
- Stworzenie identyfikacji wizualnej marki

## 6. Analiza konkurencji

Kim są główni konkurenci, jaką mają ofertę, jak się prezentują w social mediach itd.

## 7. Social media Twojej marki

- Analiza SWOT social media
- Audyty social media
- Analiza statystyk
- Rekomendacje zmian w komunikacji i copy
- Partnerzy
- Dobór odpowiednich kanałów
- Linie tematyczne

## 8. Narzędzia

- Narzędzia analityczne
- Narzędzia do monitorowania social mediów
- Narzędzia do analiz kampanii
- Dodatkowe narzędzia

## 9. Dodatkowe tematy

- Newsletter jako przydatne narzędzie do sprzedaży
- Video marketing - dlaczego tak ważny
- LinkedIn jako narzędzie dla przedsiębiorców - dlaczego warto
- Narzędzia AI

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 19</b><br>Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie szkolenia   | Adrian Sajdak   | 30-07-2024            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| <b>2 z 19</b><br>Wprowadzenie do zagadnienia Strategii Marketingowej (wykład, udostępnianie ekranu)   | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 08:30               | 09:30               | 01:00         |
| <b>3 z 19</b> Przerwa   | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 09:30               | 09:35               | 00:05         |
| <b>4 z 19</b> Tożsamość i wizerunek Twojej marki (wykład, udostępnianie ekranu, ćwiczenia)<br>Projektowanie badań własnych (wykład, udostępnianie ekranu) | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 09:35               | 12:35               | 03:00         |
| <b>5 z 19</b> Przerwa obiadowa  | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 12:35               | 12:55               | 00:20         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>6 z 19</b> Grupa docelowa marki (wykład, udostępnianie ekranu)  | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 12:55               | 13:55               | 01:00         |
| <b>7 z 19</b> Przerwa  | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 13:55               | 14:00               | 00:05         |
| <b>8 z 19</b> Wizerunek marki (wykład, udostępnianie ekranu)   | Wiktoria Felska | 30-07-2024            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>9 z 19</b> Sesja Q&A  | Adrian Sajdak   | 30-07-2024            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |
| <b>10 z 19</b> Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie II dnia szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu | Adrian Sajdak   | 31-07-2024            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| <b>11 z 19</b> Analiza konkurencji (wykład, udostępnianie ekranu)  | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 08:30               | 09:30               | 01:00         |
| <b>12 z 19</b> Przerwa   | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 09:30               | 09:35               | 00:05         |
| <b>13 z 19</b> Social media Twojej marki (wykład, udostępnianie ekranu, ćwiczenia)   | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 09:35               | 12:35               | 03:00         |
| <b>14 z 19</b> Przerwa obiadowa  | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 12:35               | 12:55               | 00:20         |
| <b>15 z 19</b> Narzędzia (wykład, udostępnianie ekranu)  | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 12:55               | 13:55               | 01:00         |
| <b>16 z 19</b> Przerwa   | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 13:55               | 14:00               | 00:05         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>17 z 19</b><br>Dodatkowe tematy (wykład, udostępnianie ekranu)      | Wiktoria Felska | 31-07-2024            | 14:00               | 15:15               | 01:15         |
| <b>18 z 19</b> Sesja Q&A   | Adrian Sajdak   | 31-07-2024            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |
| <b>19 z 19</b> Walidacja -<br>przeprowadzenie testu w ramach walidacji | -               | 31-07-2024            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |

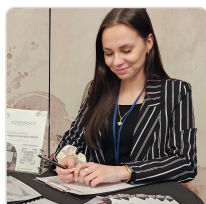
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 800,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 90,00 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 90,00 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



**1 z 2**

### Wiktoria Felska

Wiktoria Felska to wieloaspektowa specjalistka, która łączy w sobie wiedzę z zakresu psychologii biznesu oraz umiejętności z dziedziny social media marketingu. Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku na kierunku Psychologia w Biznesie, wyposażona jest w wiedzę na temat ludzkich zachowań, co stanowi solidną podstawę do budowania skutecznych strategii marketingowych. Obecne studia podyplomowe na Uniwersytecie Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie w zakresie Social Media Marketingu pozwalają na doskonalenie umiejętności w obszarze wykorzystania mediów społecznościowych w biznesie. Ukończone kursy, takie jak "Facebook & Instagram Pro 2023 z elementami kampanii na TikToku" czy "Media społecznościowe w Biznesie", świadczą o praktycznej wiedzy oraz umiejętnościach w zakresie prowadzenia mediów społecznościowych. Dodatkowo specjalistyczne szkolenia takie jak "Fotografia smartfonem i

identyfikacja wizualna na Instagramie" oraz "Fotografia dla początkujących - aparat cyfrowy w teorii i praktyce" pozwalają na wykreowanie atrakcyjnego wizerunku marki w mediach społecznościowych. Oprócz wykształcenia i pracy na stanowisku koordynatora działu marketingu Wiktorja posiada również wykształcenie w kierunku beauty (Trener Branży Beauty z zakresu wizażu i brwi). To cenne połączenie umiejętności gdzie estetyka i wysoka jakość wizualna odgrywają kluczową rolę.



2 z 2

## Adrian Sajdak

Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Posiadam wykształcenie oraz doświadczenie pedagogiczne. W swojej karierze zawodowej wielokrotnie szkoliłem i doradzałem właścicielom firm w różnych dziedzinach związanych z efektywnością w pracy i życiu codziennym. Jako prowadzący zajęcia znam teoretyczne aspekty zagadnień związanych ze szkoleniem oraz posiadam ponad 10-letnie doświadczenie dydaktyczne oraz praktyczne w dziedzinie.

Jestem jednocześnie przedsiębiorcą prowadzącym od 2015 roku kilka własnych firm w różnych sektorach gospodarki, przez co nabyłem szeroko zakrojonych umiejętności związanych z marketingiem, sprzedażą i wieloma umiejętnościami związanymi z każdą z branż, w których prowadzę z sukcesami swoje biznesy.

W życiu codziennym i w kontekście zawodowym koncentruję się na zagadnieniach związanych z biohackingiem - i przede wszystkim z tym zbiorem metod poprawiających efektywność i skuteczność w życiu codziennym oraz w pracy. Jako praktyk w dziedzinie oraz osoba przez wiele lat zajmująca się profilaktyką zdrowia przekazuję wiedzę w sposób prosty i możliwy do wdrożenia podczas usługi szkoleniowej.

Jestem członkiem Klastra LIFE SCIENCE, który zrzesza firmy i organizacje prowadzące badania w kontekście biohackingu.

W ciągu 10 lat działalności szkoleniowej wypracowałem sobie mocną markę w wielu branżach, a ponad 2700 godzin przeprowadzonych w karierze szkoleniowca i stale wracający pod moje skrzydła kursanci są tego najlepszym dowodem.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

### Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

### Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

## Warunki techniczne

### MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
  - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
  - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

## Kontakt



**Paulina Mliczek**

**E-mail** [p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl](mailto:p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl)

**Telefon** (+48) 666 660 364