



Never Average  
Sajdak Adrian



## EKSPERT MARKETINGU - Poprowadź swój marketing na mistrzowskim poziomie. MODUŁ IV

Numer usługi 2024/09/05/46295/2294967

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 10.02.2025 do 10.03.2025

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są przedsiębiorcy, pracownicy niższego i wyższego szczebla oraz osoby fizyczne chcące rozwinąć swoje kompetencje w zakresie szeroko rozumianego marketingu internetowego.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	09-02-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom zaawansowanej wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie skutecznych strategii marketingowych, zarówno w obszarze B2B, jak i marketingu usług oraz produktów. Uczestnicy nauczą się, jak efektywnie wykorzystywać narzędzia takie jak video marketing, social media, automatyzacje oraz lead generation, aby zwiększyć zasięg i sprzedaż.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- Rozróżnia i charakteryzuje rodzaje storytellingu oraz definiuje ich zastosowanie w budowaniu zaufania	- rozróżnia i uzasadnia wybór odpowiednich schematów storytellingu do różnych grup docelowych	Test teoretyczny
- Definiuje specyfikę marketingu B2B, projektuje strategie lead generation oraz uzasadnia wybór narzędzi do budowania relacji z klientami biznesowymi	- opracowuje strategie B2B i ocenia jej adekwatności do oczekiwań klienta biznesowego	Test teoretyczny
Opracowuje scenariusze wideo, planuje i organizuje kampanie dystrybucji treści w mediach społecznościowych	- Ocenia poprawności planowania i dystrybucji treści wideo, monitorowanie wyników kampanii	Test teoretyczny
Charakteryzuje specyfikę marketingu usług, definiuje techniki budowania zaufania	- Uzasadnia wybór metod budowania wiarygodności na podstawie case studies	Test teoretyczny
Definiuje cykl życia produktu, projektuje strategie pozycjonowania	- ocenia poprawność zaplanowanej strategii wprowadzenia nowego produktu i pozycjonowania	Test teoretyczny
Planuje kampanie lead generation, monitoruje wyniki oraz reguluje strategię w oparciu o dane z social media	- ocenia skuteczność kampanii, przeliczenie wyników i dostosowanie strategii	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. Rodzaje stories - jako narzędzie do zbudowania zaufania (gotowe schematy)
2. Marketing B2B. Specyfika marketingu skierowanego do firm. Budowanie relacji z klientami biznesowymi. Lead generation w B2B. Czego oczekuje przedsiębiorca/biznesmen od Twojego produktu?
3. Video marketing i dystrybucja treści na media społecznościowe
4. Jak skutecznie badać odbiorców i rynek (ankiety, schematy)
5. Marketing Usług. Jak sprzedawać usługi? Budowanie zaufania i wiarygodności. Case studies w marketingu usług.
6. Budowa procesu sprzedaży - Automatyizacje, procesy, integracje, narzędzia
7. Budowanie zainteresowania i tworzenie lead magentu
8. Marketing Produktowy. Cykl życia produktu. Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek. Pozycjonowanie produktów.
9. Jak pozyskiwać Leady z social media, seo i reklam płatnych

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Rodzaje stories - jako narzędzie do zbudowania zaufania (gotowe schematy)	Tomasz Łukijaniuk	10-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>2 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	10-02-2025	20:15	20:30	00:15
<b>3 z 19</b> Marketing B2B. Specyfika marketingu skierowanego do firm. Budowanie relacji z klientami biznesowymi. Lead generation w B2B. Czego oczekuje przedsiębiorca/biznesmen od Twojego produktu?	Adrian Sajdak	13-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>4 z 19</b> Blok Q&A	Adrian Sajdak	13-02-2025	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 19</b> Wideo marketing i dystrybucja treści na media społecznościowe	Tomasz Guzik	17-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>6 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Guzik	17-02-2025	20:15	20:30	00:15
<b>7 z 19</b> Jak skutecznie badać odbiorców i rynek (ankiety, schematy)	Tomasz Łukijaniuk	20-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>8 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	20-02-2025	20:15	20:30	00:15
<b>9 z 19</b> Marketing Usług. Jak sprzedawać usługi? Budowanie zaufania i wiarygodności. Case studies w marketingu usług.	Adrian Sajdak	24-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>10 z 19</b> Blok Q&A	Adrian Sajdak	24-02-2025	20:15	20:30	00:15
<b>11 z 19</b> Budowa procesu sprzedaży - Automatyzacje, procesy, integracje, narzędzia	Tomasz Guzik	27-02-2025	18:00	20:15	02:15
<b>12 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Guzik	27-02-2025	20:15	20:30	00:15
<b>13 z 19</b> Budowanie zainteresowania i tworzenie lead magentu	Tomasz Łukijaniuk	03-03-2025	18:00	20:15	02:15
<b>14 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	03-03-2025	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 19</b> Marketing Produktowy. Cykl życia produktu. Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek. Pozycjonowanie produktów.	Adrian Sajdak	06-03-2025	18:00	20:15	02:15
<b>16 z 19</b> Blok Q&A	Adrian Sajdak	06-03-2025	20:15	20:30	00:15
<b>17 z 19</b> Jak pozyskiwać Leady z social media, seo i reklam płatnych	Tomasz Guzik	10-03-2025	18:00	20:00	02:00
<b>18 z 19</b> Blok Q&A	Tomasz Guzik	10-03-2025	20:00	20:15	00:15
<b>19 z 19</b> Walidacja usługi rozwojowej	-	10-03-2025	20:15	20:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

## Adrian Sajdak

Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Na początku swojej działalności szkoleniowej prowadziłem szkolenia związane z pracą trenerów personalnych i fizjoterapeutów nie tylko ściśle związane z ich pracą, lecz również z rozwojem osobistym oraz sprzedażą. Jestem przedsiębiorcą prowadzącym od 2015 roku kilka własnych firm, przez co nabyłem szeroko zakrojonych umiejętności związanych z marketingiem i wieloma umiejętnościami związanymi z każdą z branż, w których prowadzę z sukcesami swoje biznesy. Sam jednocześnie regularnie uczestniczę w szkoleniach stacjonarnych oraz on-line w kraju i zagranicą, zwiększając swój warsztat i przekazując go następnie swoim kursantom. W ciągu 7 lat mojej działalności szkoleniowej wypracowałem sobie mocną markę w wielu branżach, a ponad 1800 godzin przeprowadzonych w karierze szkoleniowca i stale wracający pod moje skrzydła kursanci są tego najlepszym dowodem.



2 z 3

## Tomasz Łukijaniuk

Jestem doświadczonym specjalistą w dziedzinie wideo marketingu, który od wielu lat z pasją dzieli się swoją wiedzą z innymi. Na swoich szkoleniach skupiam się na praktycznych aspektach tworzenia angażujących treści wideo, optymalizacji ich pod kątem różnych platform oraz analizie wyników kampanii wideo. Jestem znany ze swojego dynamicznego stylu prowadzenia szkoleń i umiejętności przekazywania skomplikowanych zagadnień w przystępny sposób. Nieustannie rozwijam swoje kompetencje, śledzę najnowsze trendy i technologie w branży, co sprawia, że szkolenia są zawsze aktualne i odpowiadają na bieżące potrzeby rynku.



3 z 3

## Tomasz Guzik

Pomagam firmom sprzedawać więcej przez Internet. Jestem założycielem agencji reklamowej SocialBiznes. Autorem 2 książek o marketingu.

Na co dzień uczę jak przekuć obecność w sieci na pieniądze. Przez ostatnie lata stworzyłem kilkaset wideo, podcastów i artykułów blogowych, które są do Twojej dyspozycji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

### Warunki uczestnictwa

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

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