

APS Piotr Olgierd  
Sułkowski

## Szkolenie: MARKETING I SPRZEDAŻ DLA ZIELONEJ GOSPODARKI

Numer usługi 2024/10/07/36960/2347907

📍 Ustroń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną  
w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 07.01.2025 do 26.01.2025

5 260,00 PLN brutto

5 260,00 PLN netto

175,33 PLN brutto/h

175,33 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	24
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	30
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do zdobycia praktycznej wiedzy i umiejętności niezbędnych do prowadzenia działalności marketingowej i sprzedażowej w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju w zielonej gospodarce.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawy zielonej gospodarki i zrównoważonego marketingu	Definiuje i charakteryzuje pojęcie zielonej gospodarki oraz jej trzy filary	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczeństwo	Wywiad swobodny
	Współpracuje w grupie przy rozwiązywaniu problemów związanych ze zrównoważonym rozwojem	Wywiad swobodny
	Aktywnie uczestniczy w dyskusjach na temat zrównoważonego marketingu	Wywiad swobodny
	Analizuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju.	Wywiad swobodny
Przeprowadza analizę rynku	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych.	Wywiad swobodny
	Stosuje narzędzia marketingowe do oceny efektywności działań	Wywiad swobodny
	Prezentuje swoje pomysły i opinie w sposób jasny i zwięzły.	Wywiad swobodny
	Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem	Test teoretyczny
	Segmentuje rynek w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy strategię marketingową	Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej	Test teoretyczny
	Rozróżnia różne rodzaje marketingu (B2C, B2B) oraz elementy marketing mix	Test teoretyczny
	Wyjaśnia znaczenie budowania wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne	Wywiad swobodny
	Ocenia wpływ działań marketingowych na środowisko i społeczeństwo	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje media społecznościowe do komunikacji z klientami świadomymi ekologicznie	Wywiad swobodny
Komunikuje się z klientem	Negocjuje z różnymi interesariuszami w celu osiągnięcia wspólnych celów	Wywiad swobodny
	Demonstruje otwartość na nowe idee i rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Buduje relacje z klientami oparte na zaufaniu	Wywiad swobodny
	Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju	Wywiad swobodny
Tworzy modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	Wdraża zasady zrównoważonego rozwoju w swojej organizacji	Wywiad swobodny
	Adaptuje się do zmieniających się warunków rynkowych	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## Dzień 1

### Podstawy zielonej gospodarki

- Definicja i założenia zielonej gospodarki
- Trzy filary zrównoważonego rozwoju: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy
- Wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczność lokalną
- Rola przedsiębiorstw w promowaniu zrównoważonego rozwoju Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży
- Ekologiczny marketing (green marketing) i jego znaczenie
- Rola przedsiębiorstw w kształtowaniu świadomości ekologicznej konsumentów
- Zrównoważone modele sprzedaży

### Wprowadzeni do marketingu zrównoważonego:

- Klient - potrzeby, popyt, produkt, jakość, zadowolenie klienta pytanie czy znak swoje klienta?
- Rodzaje marketing np.: business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), marketing mix, nowoczesny marketing cyfrowy Funkcje marketingu, marketingowe mity Audyt
- Analiza SWOT
- Trójkąt strategiczny w marketingu - preferencje, koszty, realizacja (proces marketingowy), racja bytu (rynki i grupy docelowe)

## Dzień 2

### Wprowadzenie do strategii marketingowej

- Strategia: czym jest strategia?, ideał marketingowy, zasady sukcesu rynkowego, strategiczne jednostki biznesowe i rynki docelowe, decyzje strategiczne, pozycjonowanie strategiczne, dodanie strategii e-marketingu

### Zrównoważona strategia marketingowa

- Polityka produktowa, polityka cenowa, polityka dystrybucyjna, polityka komunikacyjna
- Media społecznościowe w marketingu-mix - rodzaje i strategię

### Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem

- Segmentacja rynku w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji

- Budowanie wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju

Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie

- Tworzenie przekazów marketingowych uwzględniających odpowiedzialność społeczną i ekologiczną
- Storytelling zorientowany na zrównoważony rozwój
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania ekologicznych produktów

Dzień 3

Modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój

- Ekonomia cyrkularna (gospodarka o obiegu zamkniętym)
- Lokalne łańcuchy dostaw i produkcja zgodna z zasadami sprawiedliwego handlu (Fair Trade)

Strategie sprzedażowe w zrównoważonym biznesie

- E-commerce w służbie ekologii
- Modele subskrypcyjne i ich potencjał w zrównoważonym rozwoju
- Rola zaufania i przejrzystości w procesie sprzedaży

Klient w gospodarce zrównoważonej

- Profil klienta
- Metody i narzędzia angażowania klienta
- Kreowanie wartości, personalizacja produktów jako narzędzia marketingowe
- Zasady skutecznej komunikacji

Zrównoważony rozwój w praktyce

- Zarządzanie zrównoważonym rozwojem w firmie
- Budowanie zrównoważonej strategii marketingowej dla własnej firmy

Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5osób.

Szkolenie trwa 30 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalone będą z uczestnikami.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym trwać będzie 8,66 godzin dydaktycznych, usługa stacjonarna trwać będzie 21,33 godziny dydaktyczne.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 13</b> Podstawy zielonej gospodarki (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	07-01-2025	15:00	17:00	02:00	Nie
<b>2 z 13</b> Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży (w tym 15 minut przerwy) (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	07-01-2025	17:00	19:00	02:00	Nie
<b>3 z 13</b> Wprowadzenie do marketingu zrównoważonego (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	07-01-2025	19:00	20:00	01:00	Nie
<b>4 z 13</b> Audyt (chat, wykład, ćwiczenia, rozmowa, współdzielenie ekranu)	Rafał Przybylski	07-01-2025	20:00	21:30	01:30	Nie
<b>5 z 13</b> Wprowadzenie do strategii marketingowej	Rafał Przybylski	25-01-2025	10:00	12:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>6 z 13</b> Zrównoważona strategia marketingowa	Rafał Przybylski	25-01-2025	12:00	14:00	02:00	Tak
<b>7 z 13</b> Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem (w tym 15 minut przerwy)	Rafał Przybylski	25-01-2025	14:00	16:00	02:00	Tak
<b>8 z 13</b> Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie	Rafał Przybylski	25-01-2025	16:00	18:00	02:00	Tak
<b>9 z 13</b> Modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój	Rafał Przybylski	26-01-2025	08:00	09:00	01:00	Tak
<b>10 z 13</b> Strategie sprzedażowe w zrównoważonym biznesie	Rafał Przybylski	26-01-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
<b>11 z 13</b> Klient w gospodarce zrównoważonej (w tym 15 minut przerwy)	Rafał Przybylski	26-01-2025	11:00	13:00	02:00	Tak
<b>12 z 13</b> Zrównoważony rozwój w praktyce	Rafał Przybylski	26-01-2025	13:00	15:45	02:45	Tak
<b>13 z 13</b> Walidacja	-	26-01-2025	15:45	16:00	00:15	Tak

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 260,00 PLN
Koszt usługi netto	5 260,00 PLN
Koszt godziny brutto	175,33 PLN
Koszt godziny netto	175,33 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Rafał Przybylski

Trener z 15-letnim doświadczeniem, przedsiębiorca- swoją pierwszą firmę otworzył w 2009 roku- Centrum Rozwojowe EVOLVE. 2014-obecnie-prezes zarządu Apollo Technologies Polska Sp. z o.o. 2004-2008-praca w firmach Fotojoker-sprzedaż, Ergo Hestia SA- agent ubezpieczeniowy, Alians Sp. z o.o.-telemarketer, BP Express Sp z o.o.-sprzedaż. Prowadzi szkolenia otwarte z rozwoju osobistego i biznesu, szkolenia dla firm oraz coaching/doradztwo. Flagowe szkolenia, regularnie kilka razy w roku to: Praktyk NLP, Master NLP, Trening trenerski, LifeCoaching oraz Business Coaching, Hipnoza. Oprócz ww. regularnie pojawiały się też szkolenia z takich zakresów jak: Motywacja, Sukces, Komunikacja, Sprzedaż, Negocjacje, Kontrola emocji, Pewność siebie, Stres, Zarządzanie czasem, Podejmowanie decyzji, Umiejętności liderские, Wystąpienia publiczne, Coaching eksportowy, E-commerce, Tworzenie strategii rozwojowych firmy, biznes plany, Zarządzanie projektami, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie klientami, Social media, Zrównoważony rozwój, zielone kompetencje. Prowadził też gościnnie wykłady na takich uczelniach jak Uniwersytet Śląski czy AGH w Krakowie. Praca jako trener m.in dla Kraft-Heinz, Bank BZWBK, Opel, nazwa.pl, CibaVision, Hestia. W szkoleniach i coachingach wzięło udział ponad 5000 osób, łącznie ponad 9000 godzin zajęć.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostanie przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

### Informacje dodatkowe



Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

**Uczestnicy usługi dokonując zapisu na usługę oświadczają, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.**

Usługa prowadzi do nabycia zielonych kompetencji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

**W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na [psulkowski@gmail.com](mailto:psulkowski@gmail.com) przed zapisem na usługę!**

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

## Adres

ul. Zdrojowa 3/1  
43-450 Ustroń  
woj. śląskie

## Kontakt



**Piotr Sułkowski**

**E-mail** [psulkowski@gmail.com](mailto:psulkowski@gmail.com)

**Telefon** (+48) 500 026 554