



UNICO SP. Z O.O.



**Unico Marketing: Stwórz swój pierwszy produkt online. Weekendowe szkolenie online oraz cykl konsultacji dotyczących marki osobistej z Anną Diller. Usługa skierowana również dla systemów rozliczanych poprzez bony rozwojowe i bony szkoleniowe.**

Numer usługi 2024/10/14/160223/2360826

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 23.11.2024 do 08.12.2024

**3 780,00 PLN** brutto

3 780,00 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 wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>właściciele firmy, osoby zarządzające, menedżerowie</li><li>pracownicy działu marketingu i działów kreatywnych</li><li>wirtualne asystentki</li><li>praktykanci i stażyści działu marketingu</li></ul> Usługa adresowana jest również do uczestników rozliczających się w systemie bonowym: projekt „Kierunek – Rozwój”, Lubuskie Bony Rozwojowe, Małopolskie Bony Rozwojowe, bony z urzędów pracy i inne.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	42
<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 samodzielnego tworzenia i efektywnego zarządzania pierwszym produktem online. Szkolenie prowadzi do samodzielnego planowania celów biznesowych, przeprowadzania badań rynku, a także wykorzystywania narzędzi online, takich jak Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom i Zencal, w celu stworzenia, promowania i sprzedaży produktu online. Szkolenie prowadzi również do samodzielnego przygotowania ofert, stron lądowania oraz kampanii marketingowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się narzędziami online wspierającymi proces tworzenia produktów:	Charakteryzuje i rozróżnia narzędzia takie jak Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom, Zencal.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wybiera odpowiednie narzędzie do konkretnego etapu tworzenia i promocji produktu online.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Przygotowuje ofertę oraz stronę lądowania (landing page):	Tworzy pełną ofertę oraz przygotowuje stronę lądowania zgodną z zasadami marketingu online.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
	Określa elementy skutecznej oferty i strony lądowania.	Wywiad ustrukturyzowany
Projektuje kampanię sprzedażową:	Charakteryzuje etapy tworzenia kampanii sprzedażowej online.	Wywiad ustrukturyzowany
	Opracowuje treści do social media i sekwencje mailowe wspierające sprzedaż.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Tworzy lead magnet (np. ebook, wyzwanie, webinar):	Charakteryzuje rodzaje lead magnetów i ich zastosowanie w pozyskiwaniu klientów.	Wywiad ustrukturyzowany
	Tworzy lead magnet dopasowany do grupy docelowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadza prezentację sprzedażową online:	Omawia zasady tworzenia skutecznej prezentacji sprzedażowej.	Wywiad ustrukturyzowany
	Przeprowadza prezentację w symulowanych warunkach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

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

## Program

Marzysz o stworzeniu własnego produktu cyfrowego, który nie tylko pozwoli Ci zarabiać, ale również zyskać większą swobodę czasową i realizować swoje pasje? Szkolenie **"STWÓRZ SWÓJ PIERWSZY PRODUKT ONLINE"** to doskonała okazja, aby w pełni wykorzystać swój potencjał i wiedzę do stworzenia czegoś wyjątkowego!

To praktyczne szkolenie zostało zaprojektowane specjalnie dla osób, które chcą zwiększyć swoją widoczność w internecie, rozwinąć swój biznes i skutecznie docierać do klientów. Jeśli chcesz mieć większą kontrolę nad swoim czasem i czerpać satysfakcję z prowadzenia własnej działalności, ten kurs jest dla Ciebie!

#### Na szkoleniu dowiesz się:

- Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2024 rok?
- Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt?
- Narzędzia pomocne w działaniu online (Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom, Zencal itp)
- Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online?
- Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)?
- Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp
- Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)?

- Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili)
- Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania?
- Jak stworzyć idealną ofertę sprzedażową dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego)

## **Program szkolenia**

### **Pretest.**

9:00 - 9:05 Sprawdzenie wiedzy uczestników przed rozpoczęciem szkolenia. Test teoretyczny wykonany przy pomocy narzędzi cyfrowych.

### **I dzień szkolenia (godz 9-17)**

9.00 Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2025 rok? Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? teoria

10.00 Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? praktyka

12.45 Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? teoria

14.15 Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **II dzień szkolenia (godz 9-17)**

9.00 Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? teoria

10.00 Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? praktyka

12.45 Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. teoria

14.15 Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **III dzień szkolenia (godz 9-17)**

9.00 Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (teoria)

10.00 Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? praktyka

12.45 Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili) teoria

14.15 Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **IV dzień szkolenia (godz 9-17)**

9.00 Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (teoria)

10.00 Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (praktyka)

12.45 Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego) - teoria

14.15 Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (praktyka)

### **16.15 Walidacja efektów uczenia się**

---

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 2 do 8 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 42 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Przerwy na lunch i kawę nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 20 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 22 godzin dydaktycznych
- Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 21</b> Pretest. Sprawdzian wiedzy uczestników przed rozpoczęciem szkolenia   Test teoretyczny wykonany przy pomocy narzędzi cyfrowych	Anna Diller	23-11-2024	09:00	09:05	00:05
<b>2 z 21</b> Dzień 1. Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2025 rok? Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>3 z 21</b> Dzień 1. Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	10:00	12:45	02:45
<b>4 z 21</b> Dzień 1. Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 21</b> Dzień 1. Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	14:15	16:45	02:30
<b>6 z 21</b> Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	16:45	17:00	00:15
<b>7 z 21</b> Dzień 2. Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	09:00	10:00	01:00
<b>8 z 21</b> Dzień 2. Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	10:00	12:45	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>9 z 21</b> Dzień 2.            Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. (teoria)              Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	01-12-2024	12:45	14:15	01:30
<p><b>10 z 21</b> Dzień 2.            Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. (praktyka)              Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	01-12-2024	14:15	16:45	02:30
<p><b>11 z 21</b> Dzień 2.            Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera              Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	01-12-2024	16:45	17:00	00:15
<p><b>12 z 21</b> Dzień 3.            Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (teoria)              Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	07-12-2024	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>13 z 21</b> Dzień 3. Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	07-12-2024	10:00	12:45	02:45
<p><b>14 z 21</b> Dzień 3. Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili) (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	07-12-2024	12:45	14:15	01:30
<p><b>15 z 21</b> Dzień 3. Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	07-12-2024	14:15	16:45	02:30
<p><b>16 z 21</b> Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	07-12-2024	16:45	17:00	00:15



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>17 z 21</b> Dzień 4. Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	08-12-2024	09:00	10:00	01:00
<p><b>18 z 21</b> Dzień 4. Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	08-12-2024	10:00	12:45	02:45
<p><b>19 z 21</b> Dzień 4. Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego) (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	08-12-2024	12:45	14:15	01:30
<p><b>20 z 21</b> Dzień 4. Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Anna Diller	08-12-2024	14:15	16:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	08-12-2024	16:15	16:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 780,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Anna Diller

Pomysłodawczyni i organizatorka spotkań Rozwijalni Kobiet, które przez 5 lat odwiedziło kilka tysięcy przedsiębiorczych pań z Wielkopolski, autorka vloga „Anka do śniadanka”, w ramach którego prowadzi rozmowy z przedsiębiorcami z różnych branż.

Od kilku lat rozwija biznes online w branży eko zarządzając zespołem sprzedażowym ponad 1700 osób. Trener kreowania wizerunku, przez kilka lat członek zarządu organizacji Toastmasters Poznań.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 2000 godzin szkoleniowych na temat profesjonalnego wizerunku oraz marki osobistej.

Za swoje działania na rzecz kobiet nominowana w plebiscycie „Kobiety-Kobietom” miesięcznika Uroda, laureatka konkursu „Solidarność kobiet ma Sens” miesięcznika Zwierciadło.

Posiada doświadczenie zarówno w sprzedaży jak i w prowadzeniu działaniach marketingowych w branży: eventowej, kosmetycznej, szkoleniowej oraz administracyjnej.

W ciągu ostatnich 5 lat prowadziła szkolenia na temat profesjonalnego wizerunku oraz budowania

marki osobistej dla klientów takich jak: Volkswagen, Oriflame Sweden, Urząd Miasta Poznania, Towarzystwo Biznesowe, Poznańskie Centrum Świadczeń, Klub Aktywnego Trenera, Dress for Success, Cowalski Aleja Inspiracji, Toastmasters Poznań, Organiclife.

Absolwentka Akademii Trenera na WSB w Poznaniu oraz SWPS na kierunku Kreowanie wizerunku.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

### Informacje dodatkowe

**Możliwość dostosowania terminu:** Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

**Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.**

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku 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. 73*

## Warunki techniczne

### Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

### Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Kontakt



**Rafał Lisser**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771