



## Marketing na miarę XXI wieku - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2024/11/08/161638/2402504

3 700,00 PLN brutto

3 700,00 PLN netto

115,63 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

KORYCKI &  
GRACZYK  
CONSULTING  
GROUP SPÓŁKA Z  
OGRA NICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 26.05.2025 do 28.05.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<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>• Przedsiębiorcy i właściciele MMŚP</li><li>• Specjaliści ds. marketingu w erze cyfrowej.</li><li>• Freelancerzy zajmujący się tworzeniem treści i budowaniem marek.</li><li>• Osoby zainteresowane rozwijaniem swoich umiejętności w social media i SEO.</li><li>• Twórcy kursów online i produktów cyfrowych.</li><li>• uczestnicy projektu Kierunek Rozwój</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Marketing na miarę XXI wieku" jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia działań marketingowych w dynamicznie zmieniającym się, cyfrowym środowisku biznesowym. Szkolenie ma na celu przekazanie wiedzy na temat nowoczesnych strategii marketingowych, z naciskiem na wykorzystanie mediów społecznościowych, SEO, SEM oraz kampanii reklamowych PPC.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia strategie marketingowe w erze cyfrowej	Uczestnik rozróżnia poszczególne strategie marketingowe (np. content marketing, marketing w mediach społecznościowych, SEO) i ich zastosowanie w różnych sytuacjach biznesowych.	Test teoretyczny
Definiuje kluczowe pojęcia związane z marketingiem internetowym	Uczestnik definiuje podstawowe terminy, takie jak SEM, PPC, ROI, lejek marketingowy, oraz ich znaczenie w procesie marketingowym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje różnice między marketingiem organicznym a płatnym	Uczestnik charakteryzuje główne różnice i zalety marketingu organicznego (np. SEO) w porównaniu do marketingu płatnego (np. Google Ads, Facebook Ads).	Test teoretyczny
Projektuje strategię marketingową w oparciu o analizę rynku	Uczestnik uzasadnia kroki prowadzące do stworzenia strategii marketingowej, uwzględniając analizę sytuacji przedsiębiorstwa oraz cele marketingowe.	Test teoretyczny
Monitoruje efektywność kampanii marketingowych	Uczestnik ocenia wskaźniki takie jak CTR, CPC, i ROI, aby monitorować skuteczność działań reklamowych online.	Test teoretyczny
Uzasadnia wybór grupy docelowej w kampanii marketingowej	Uczestnik uzasadnia, jak określenie grupy docelowej wpływa na sukces kampanii marketingowej i jak personalizacja komunikacji poprawia jej efektywność.	Test teoretyczny
Organizuje komunikację marki w internecie	Uczestnik charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji marki w mediach społecznościowych, podając przykłady dostosowania przekazu do różnych platform (np. Facebook, Instagram, TikTok).	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 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 potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Tak dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

# Program

## Dzień 1: Wprowadzenie do marketingu XXI wieku

### 1. Wprowadzenie do marketingu w erze cyfrowej

- Przedstawienie prowadzącego i uczestników
- Dlaczego marketing to orientacja biznesowa XXI wieku?
- Czym wyróżnia się marketing w erze cyfrowej?

### 2. Strategia marketingowa w erze cyfrowej

- Dlaczego w marketingu należy zacząć od strategii?
- Analiza sytuacji przedsiębiorstwa na rynku
- Wyznaczanie celów marketingowych
- Proces marketingu i kluczowe kamienie milowe
- Analiza rynku i konkurencji

### 3. Nowoczesne formy marketingu

- Social media marketing
- Marketing organiczny czy płatny?
- Budowanie marki osobistej czy firmowej?
- Marketing treści – wideo, audio, tekst?
- Marketing na stronie internetowej – SEO a SEM
- Influencer marketing
- Marketing afiliacyjny i partnerski

### 4. Marka w internecie

- Po co Ci marka w internecie?
- Wartości Twojej marki
- Twoja osobowość a marka
- Słowa kluczowe i tworzenie treści
- Profesjonalna sesja zdjęciowa
- Referencje i opinie
- Księga identyfikacji wizualnej

- Nazwa i logo
- Twoja strona internetowa

## Dzień 2: Marketing treści w XXI wieku

### 1. Psychologia marketingu w świecie cyfrowym

- Ekonomia wdzięczności – czyli dlaczego darmowe treści sprzedają?
- Lejek marketingowy i przychód pasywny – czyli dlaczego powinieneś zarabiać, gdy śpisz?
- Dlaczego autentyczność i prostota wygrywa z perfekcjonizmem w XXI wieku?
- Dlaczego świat odchodzi od treści pisanej? O roli mediów społecznościowych i *attention span* w XXI wieku

### 2. Komunikacja w internecie

- Do kogo mówisz? O tym, jak wyznaczyć grupę docelową i dlaczego jest to najważniejszy element komunikacji
- Personalizacja komunikacji w erze cyfrowej
- Dlaczego lepiej pisać i mówić prosto? O zasadach i filozofii *plain language* w praktyce
- Jak świadomie używać słów?
- Jak unikać dźwięków namysłu *yyy,eee* i słów zapychaczy?

### 3. Wideomarketing w praktyce

- Zostań twórcą, a nie konsumentem... treści
- Jak przełamać się i mówić przed kamerą? O tym, jak zaprzyjaźnić się z tremą i stresem
- Trening emisji głosu – jak poprawić swoją dykcję i wyrażać emocje przed kamerą?
- Mowa ciała przed kamerą – wzmocnij siłę Twojego przekazu w internecie
- Skąd brać pomysły na treści filmików? RTM, ChatGPT, burza mózgów
- Na jakiej platformie publikować – YouTube, Instagram, Facebook czy TikTok?
- Filozofia Kaizen: Zaczynaj z tym, co masz, wiesz i jak umiesz, a dopiero potem ulepszaj
- Sukces = system + systematyczność – o tym, jak tworzyć treści przy napiętym grafiku?
- Jak uprościć montaż do minimum?

### 4. Produkty cyfrowe

- Jak zaprojektować stronę internetową wraz ze sklepem internetowym?
- Jak stworzyć e-booka do sprzedaży w internecie?
- Jak zaprojektować i sprzedawać kurs online?

## Dzień 3 Social media marketing & Narzędzia cyfrowe w marketingu

### 1. Marketing organiczny w mediach społecznościowych

- Facebook
- Instagram
- TikTok
- Spotify
- YouTube
- Jakie platformy wybrać i kiedy publikować treści?

### 2. Grafika jest prostsza, niż myślisz – Canva

- Jak założyć konto w programie Canva?
- Jak wybrać szablony postów i filmików?
- Jak wgrać własne pliki?
- Jak dodać kolory marki?
- Jak projektować posty i filmiki?
- Jak pobrać pliki, aby były odpowiednie do mediów społecznościowych?
- Czym różni się wersja darmowa od płatnej?

### 3. Kampanie marketingowe

- Dlaczego marketing bezpłatny nie wystarczy?
- O świętej trójcy marketingu PPC: Google Ads, Facebook Ads i TikTok Ads
- Jak stworzyć kampanię reklamową krok po kroku?
- O monitorowaniu efektywności działań marketingowych – wskaźniki i ich interpretacja

### 4. Podsumowanie

## 5. Test

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

Przed szkoleniem wraz z uczestnikami zostaną ustalone przerwy (max. 1 godzina w ciągu dnia)

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

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Wprowadzenie do marketingu w erze cyfrowej	Wojciech Graczyk	26-05-2025	08:00	09:00	01:00
<b>2 z 13</b> Strategia marketingowa w erze cyfrowej	Wojciech Graczyk	26-05-2025	09:00	12:00	03:00
<b>3 z 13</b> Nowoczesne formy marketingu	Wojciech Graczyk	26-05-2025	12:00	14:00	02:00
<b>4 z 13</b> Marka w internecie	Wojciech Graczyk	26-05-2025	14:00	16:00	02:00
<b>5 z 13</b> Psychologia marketingu w świecie cyfrowym	Wojciech Graczyk	27-05-2025	08:00	09:00	01:00
<b>6 z 13</b> Komunikacja w internecie	Wojciech Graczyk	27-05-2025	09:00	11:00	02:00
<b>7 z 13</b> Wideomarketing w praktyce	Wojciech Graczyk	27-05-2025	11:00	14:00	03:00
<b>8 z 13</b> Produkty cyfrowe	Wojciech Graczyk	27-05-2025	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Marketing organiczny w mediach społecznościowych	Wojciech Graczyk	28-05-2025	08:00	11:00	03:00
10 z 13 Grafika jest prostsza, niż myślisz – Canva	Wojciech Graczyk	28-05-2025	11:00	12:30	01:30
11 z 13 Kampanie marketingowe	Wojciech Graczyk	28-05-2025	12:30	14:30	02:00
12 z 13 Podsumowanie	Wojciech Graczyk	28-05-2025	14:30	15:00	00:30
13 z 13 Test	-	28-05-2025	15:00	16:00	01:00

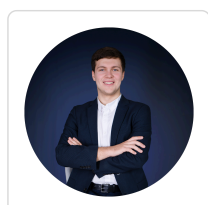
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	115,63 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – trener kompetencji miękkich oraz mentor w zakresie wystąpień publicznych z 4-letnim stażem.

Autor książki pt. „Wystąpienia publiczne”, w której w prosty sposób przekazuje swoją wiedzę oraz doświadczenie z tematyki wystąpień publicznych. Prezes zarządu instytucji szkoleniowej pod firmą KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o.

Włożył istotny wpływ w rozwój w poznańskiej filii organizacji zrzeszającej mówców Toastmasters International.

W ciągu ostatnich trzech lat przeprowadził ponad 1850 godzin zegarowych usług szkoleniowych w zakresie kompetencji miękkich, a także występował w roli prelegenta jako ekspert w zakresie wystąpień publicznych na następujących konferencjach:

- Hackathon Planet-ON'21 Smart & Green Industry
- Spotkanie networkingowe Rozwijalni Kobiet
- Spotkanie networkingowe Biznesowe Śniadania u Ani Diller

oraz w zakresie kompetencji miękkich:

- Konferencja Believe 2021 r.
- spotkanie inauguracyjne Szkoły Liderów Centrum PPP.

Cały czas podnosi swoje kompetencje, uczestnicząc w szkoleniach, kursach i konferencjach w zakresie komunikacji interpersonalnej, wystąpień publicznych i sprzedaży.

Certyfikaty:

- Competent Leader (Toastmasters International);
- Competent Communicator (Toastmasters International);
- Certyfikat uprawniający do prowadzenia szkoleń kwalifikacji zawodowej przedstawiciel handlowy (GCCE sp. z o.o.);
- Certyfikat uprawniający do prowadzenia szkoleń kwalifikacji zawodowej technik sprzedaży (GCCE sp. z o.o.).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

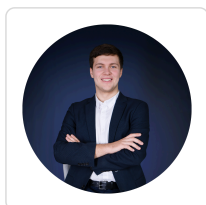
Komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf zostanie wysłany na adres mailowy każdego uczestnika.

Zawarto Umowę ramową numer RR.0716.275.2024 z WUP w Toruniu dotyczącą realizacji i rozliczania Usług z wykorzystaniem bonów elektronicznych w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

## Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna - Microsoft Teams
2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

## Kontakt



**Wojciech Graczyk**

**E-mail** [wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl](mailto:wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl)

**Telefon** (+48) 698 291 420