



UNICO SP. Z O.O.



Unico Marketing: Strategia dochodowej marki i pozyskiwanie płacących klientów z grupy docelowej. Szkolenie dla firm lokalnych i marek osobistych z Moniką Run.

Numer usługi 2025/01/16/160223/2505317

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 14.03.2025 do 25.03.2025

4 050,00 PLN brutto

4 050,00 PLN netto

168,75 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest skierowane do:</p> <ol style="list-style-type: none"> Właścicieli firm lokalnych – chcących zwiększyć rozpoznawalność i pozyskać nowych klientów. Osób budujących markę osobistą – freelancerów i specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę i zdobyć klientów. Marketingowców – pragnących poszerzyć umiejętności w zakresie budowania marki i komunikacji z klientami. Małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – poszukujących skutecznych metod pozyskiwania klientów. Osób zarządzających markami – liderów odpowiedzialnych za rozwój i promocję marki.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 i skutecznego kreowania oraz zarządzania marką lokalną i osobistą w celu pozyskiwania płacących klientów z wybranej grupy docelowej. Szkolenie prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania strategii marketingowych oraz narzędzi wspierających rozwój marki, z naciskiem na zwiększenie rozpoznawalności i lojalności klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat budowania i zarządzania marką osobistą i firmową w kontekście lokalnym oraz online.	Charakteryzuje i rozróżnia kluczowe elementy marki (misja, wizja, wartości).	Wywiad ustrukturyzowany
	Identyfikuje i opisuje grupę docelową oraz jej potrzeby.	Wywiad ustrukturyzowany
	Opracowuje plan komunikacji z grupą docelową.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje konkurencję i rynek, uwzględniając wnioski w strategii marki.	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
Opracowuje skuteczne strategie marketingowe.	Omawia kluczowe cechy kampanii marketingowej.	Wywiad ustrukturyzowany
	Dobiera i charakteryzuje odpowiednie narzędzia marketingowe, do prowadzenia kampanii marketingowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
	Analizuje statystyki i wyniki przykładowej kampanii marketingowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny
	Omawia i charakteryzuje techniki marketingu szeptanego.	Wywiad ustrukturyzowany
Zarządza i rozwija markę osobistą i firmową, dostosowując działania do lokalnych warunków rynkowych.	Charakteryzuje techniki rozwijania marki osobistej.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia techniki monitorowania rozwoju marki osobistej.	Wywiad ustrukturyzowany

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

Szkolenie „Strategia dochodowej marki” jest dedykowane właścicielom lokalnych firm oraz osobom budującym marki osobiste. Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy oraz praktycznych umiejętności niezbędnych do efektywnego kreowania i rozwijania marki, która skutecznie przyciągnie i zatrzyma klientów. Program szkolenia obejmuje kluczowe aspekty budowania marki, w tym definiowanie jej wartości, misji i wizji, identyfikację grupy docelowej oraz tworzenie skutecznych strategii marketingowych.

W trakcie trzech dni intensywnych zajęć, uczestnicy poznają i przećwiczą metody komunikacji marki z klientem, w tym storytelling oraz język korzyści. Omówione zostaną także techniki analizy rynku i konkurencji oraz sposoby pozyskiwania opinii i rekomendacji, które są niezbędne do budowania zaufania wśród potencjalnych klientów.

Dzień 1

Część teoretyczna:

- Pretest
- Twoja marka i Ty - wartości, misja, wizja i Twoje "dlaczego".
- Jakim językiem chcesz komunikować się ze swoją grupą docelową/styl komunikacji
- Wyróżniki marki i Twoje mocne strony, talenty.
- Kto jest Twoją grupą docelową, która zakupi produkt, usługę

Przerwa

Część praktyczna:

- Potęga marketingu szeptanego i poleceń klientów korzystających z Twoich usług
- Storytelling marki i umiejętność mówienia językiem korzyści do klienta
- Ustalamy punkty styku grupy docelowej z marką (w komunikacji online i stacjonarnie, jeśli posiadasz biuro, sklep stacjonarny)
- Poznaj rynek oraz konkurencję (analiza rynku, audyt profili i strategii konkurencji)
- Jak w lekki sposób pozyskiwać opinie (społeczny dowód słuszności) na profilu Fb oraz wizytówce Moja Firma (forma wideo oraz tekstowa)

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 2

Część teoretyczna:

- Kim jest Twój klient idealny. Poznanie potrzeb grupy docelowej. Przygotowanie oferty (pakiety, usługi komplementarne, substytucyjne, skuteczna sprzedaż dodatkowa, pakiety dla klientów VIP)
- Analiza SWOT, analiza konkurencji i otoczenia rynkowego. Potrzeby i miejsce przebywania grupy docelowej.
- Analiza działań, ustalenie celów w kontekście rozwijania i wzrostu pozycji marki w kanałach social media, email marketing, wizytówka Moja Firma.
- Rozumienie i analizowanie statystyk wzrostu marki, statystyk na profilach, rozumienie wyników ujętych w raportach branżowych.

Przerwa

Część praktyczna:

- Autentyczność i własny styl prowadzenia biznesu online i stacjonarnie. Prawda i spójność marki.
- Sposoby dotarcia do płacących klientów w obszarze rynku online oraz działań marki lokalnie (publikacje, reklama, polecenia, afiliacje, bartery).
- Marka osobista – stworzenie, rozwijanie i zarabianie dzięki spójnej marce i produktom rozwiązującym realne problemy grupy docelowej.
- Strategia działań i komunikacji marki.
- Język korzyści oraz straty w relacjach z grupa docelową.
- Poznaj swoje talenty i mocne strony i na tej podstawie zbuduj mocny filar biznesu.

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 3

- Pozyskiwanie potencjalnych klientów: profile, fenomen własnej grupy na Fb. Grupy ogólnopolskie i pozyskiwanie klientów.
- Rozwój firmy lokalnej, marki-zastosowanie ankiet Google, email marketingu, Wizytówka Moja Firma, reklamy
- Jak rozwijać firmę lokalną, markę osobistą, aby była rozpoznawalna na rynku (sprawdzone sposoby dotarcia do niszy)
- Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone w sposób indywidualny lub w grupach maksymalnie 6 osobowych
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 24 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 11 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 13 godzin dydaktycznych
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Dzień 1. Pretest. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Run	14-03-2025	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 29 Dzień 1. Twoja marka i Ty - wartości, misja, wizja i Twoje dlaczego. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Run	14-03-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 29 Dzień 1. Jakim językiem chcesz komunikować się ze swoją grupą docelową/styl komunikacji. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Run	14-03-2025	10:30	11:00	00:30
4 z 29 Dzień 1. Wyróżniki marki i Twoje mocne strony, talenty. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Run	14-03-2025	11:00	11:45	00:45
5 z 29 Dzień 1. Kto jest Twoją grupą docelową, która zakupi produkt, usługę. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Run	14-03-2025	11:45	12:30	00:45
6 z 29 Dzień 1. Przerwa	Monika Run	14-03-2025	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>7 z 29 Dzień 1. Potęga marketingu szeptanego i poleceń klientów korzystających z Twoich usług. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	12:45	13:30	00:45
<p>8 z 29 Dzień 1. Storytelling marki i umiejętność mówienia językiem korzyści do klienta. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	13:30	14:00	00:30
<p>9 z 29 Dzień 1. Ustalimy punkty styku grupy docelowej z marką (w komunikacji online i stacjonarnie, jeśli posiadasz biuro, sklep stacjonarny). Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	14:00	14:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>10 z 29 Dzień 1. Dlaczego powinieneś poznać rynek oraz konkurencję (analiza rynku, audyt profili i strategii konkurencji). Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	14:45	15:30	00:45
<p>11 z 29 Dzień 1. Jak pozyskiwać opinie (społeczny dowód słuszności) na profilu Fb oraz wizytówce Moja Firma (forma wideo oraz tekstowa). Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	15:30	16:00	00:30
<p>12 z 29 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	14-03-2025	16:00	16:15	00:15
<p>13 z 29 Dzień 2. Kim jest Twój klient idealny. Poznanie potrzeb grupy docelowej. Przygotowanie oferty. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>14 z 29 Dzień 2. Analiza SWOT, analiza konkurencji i otoczenia rynkowego. Potrzeby i miejsce przebywania grupy docelowej. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	09:45	10:30	00:45
<p>15 z 29 Dzień 2. Analiza działań, ustalenie celów w kontekście rozwijania i wzrostu pozycji marki. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	10:30	11:15	00:45
<p>16 z 29 Dzień 2. Rozumienie i analizowanie statystyk wzrostu marki, statystyk na profilach, rozumienie wyników. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>17 z 29 Dzień 2. Autentyczność i własny styl prowadzenia biznesu online i stacjonarnie. Prawda i spójność marki. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	12:00	12:30	00:30
<p>18 z 29 Dzień 2. Przerwa</p>	Monika Run	19-03-2025	12:30	12:45	00:15
<p>19 z 29 Dzień 2. Sposoby dotarcia do klientów w obszarze rynku online oraz działań marki lokalnie. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	12:45	13:45	01:00
<p>20 z 29 Dzień 2. Marka osobista – stworzenie, rozwijanie i zarabianie dzięki spójnej marce i produktom. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	13:45	14:30	00:45
<p>21 z 29 Dzień 2. Strategia działań i komunikacji marki. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>22 z 29 Dzień 2. Język korzyści oraz straty w relacjach z grupa docelową. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	15:45	16:15	00:30
<p>23 z 29 Dzień 2. Poznaj swoje talenty i mocne strony i na tej podstawie zbuduj mocny filar biznesu. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	16:15	17:00	00:45
<p>24 z 29 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera. Część praktyczna. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	19-03-2025	17:00	17:15	00:15
<p>25 z 29 Dzień 3. Pozyskiwanie klientów: profile, fenomen własnej grupy na Fb. Grupy ogólnopolskie i pozyskiwanie klientów. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	25-03-2025	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>26 z 29 Dzień 3. Rozwój firmy lokalnej, marki- zastosowanie ankiet Google, email marketingu, Wizytówka Moja Firma,. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	25-03-2025	17:00	18:00	01:00
<p>27 z 29 Dzień 3. Jak rozwijać firmę lokalną, markę osobistą, aby była rozpoznawalna na rynku. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	25-03-2025	18:00	18:30	00:30
<p>28 z 29 Dzień 3. Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A. Część teoretyczna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	Monika Run	25-03-2025	18:30	18:45	00:15
<p>29 z 29 Dzień 3. Walidacja efektów uczenia się. Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu</p>	-	25-03-2025	18:45	19:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 050,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	168,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	168,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Run

Trener i szkoleniowiec, posiadający wiedzę, wieloletnie doświadczenie oraz pasję do prowadzenia szkoleń grupowych oraz indywidualnych.

W teście Gallupa TOP 5 Moniki to: Uczenie się, Rozwijanie Innych, Strateg, Aktywator, Współzależność. Talenty te uzupełniają i wzmacniają jej osobę, jako trenera do przeprowadzania szkoleń i warsztatów dla uczestników.

Pierwsze swoje szkoleniowe kroki stawiała w 2012 roku w międzynarodowej firmie handlowo sprzedażowej, gdzie była odpowiedzialna za profesjonalne szkolenia nowych pracowników w salonach firmowych.

W ciągu ostatnich 5 lat, jako trener marketingu, przeprowadziła ponad 219 godzin szkoleniowych w salach szkoleniowych oraz online dla właścicieli marek i firm lokalnych.

Branże z którymi współpracowała to m.in.: rozwój osobisty i talenty, fotografia, telekomunikacja, edukacja, dekoracje i aranżacja wnętrz, zdrowy styl życia, coaching, psychologia.

W ciągu ostatnich 5 lat, zdobyła certyfikaty ze szkoleń: „Kurs LinkedIn - budowanie marki Osobistej”, „Reelsy - czym są, dlaczego warto je nagrywać. Podstawy montażu”, „Strategia dochodowego newslettera”, „Social Media Expert”.

Uczestnicy cenią ją za szeroką wiedzę branżową, znajomość badań i trendów rynkowych, umiejętność przekazywania wiedzy w zrozumiały sposób oraz innowacyjne sposoby szkoleniowe. Jest autorką 30-stronicowego ebooka „Jak rozwijać markę osobistą holistycznie”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt szkoleniowy oraz ebooki: „Jak przygotować profil marki/firmy lokalnej na Instagramie” oraz „Rozwijanie marki, firmy lokalnej holistycznie”.

Informacje dodatkowe

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 szkoleniowe są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico Sp. z o.o. 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.736).

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

Telefon (+48) 724 787 771