



PERFECTA Anna
Miastkowska



PODSTAWY MARKETINGU I. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2025/02/04/148838/2539342

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 14.07.2025 do 18.07.2025

6 500,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 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 właściciele, współwłaściciele firm, kadra zarządzająca oraz pracownicy zatrudnieni w micro, małych i średnich firmach chcący rozwinąć swoje kompetencje w zakresie marketingu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego wykorzystania działań marketingowych w tym koordynacji i wyznaczania celów do realizacji działań marketingowych wykorzystujących cyfrowe narzędzia w ramach realizacji strategii transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje czym jest Content marketing i zasady Strategii content marketingu.	Opisuje Content marketing i Strategie content marketingu.	Test teoretyczny
Rozróżnia SEO, lejek sprzedaży i pozycjonowanie, a także zasady ich działania.	Definiuje SEO, lejek sprzedaży i pozycjonowanie, a także zasady ich działania.	Test teoretyczny
Opisuje influence marketing.	Definiuje influence marketing.	Test teoretyczny
Wymienia narzędzia i platformy wykorzystywane we współpracy z Influencerami	Stosuje narzędzia i platformy wykorzystywane we współpracy z Influencerami	Test teoretyczny
Tworzy strategie content marketingu.	Planuje strategie content marketingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy interesujące treści (Storytelling)	Planuje interesujące treści (Storytelling)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje pozycjonowanie i SEO w codziennej pracy.	Tworzy pozycjonowanie i SEO w codziennej pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przygotowuje współpracę z influencerami.	Tworzy współpracę z influencerami	Test teoretyczny
Planuje przeprowadzenie analityki marketingowej	Tworzy przeprowadzenie analityki marketingowej	Test teoretyczny
Tworzy strategie komunikacji Marki i strategie marketingowe	Planuje strategie komunikacji Marki i strategie marketingowe	Test teoretyczny
Współpracuje i nawiązuje relacje z odbiorcami.	Akceptuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień I

Content marketing. Strategia content marketingu. Dlaczego ważna jest strategia content marketingowa?

Content marketing. Storytelling. Jak tworzyć interesujące treści?

Content marketing. Tworzenie treści w kontekście lejka sprzedaży.

Pozycjonowanie i SEO.

Roboty indeksujące Google. Indeksacja strony.

Pozycjonowanie i Seo. Słowa kluczowe. Dobre i złe nawyki.

Influence marketing. Pojęcie influencer marketingu. Influencer marketing z perspektywy: marki, agencji i influencera.

Influencer marketing. Persony w influencer marketingu.

Dzień II

Współpraca z influencerami - zasady i negatywne przykłady. Jak zwiększyć zaangażowanie influencera w kampanię?

Influence marketing. Mierzenie efektywności kampanii.

Narzędzia i platformy przydatne we współpracy z influencerami.

Dzień III

Analityka marketingowa.

Strategia Komunikacji Marki.

Wprowadzenie Strategia Komunikacji Marki.

Jakie korzyści daje strategia komunikacji w kontekście kreowania przekazu do potencjalnego klienta?

Strategia komunikacji. Tworzenie.

Case Study.

Dzień IV

Strategia Marketingowa. Wprowadzenie.

Strategia Marketingowa. Korzyści.

Opracowanie przykładowej strategii marketingowej. Ćwiczenie praktyczne.

Egzamin. Test wiedzy.

Szkolenie trwa 40 godzin zegarowe, każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 6 osób.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 39

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 39 Content Marketing. Strategia content marketingu. Dlaczego ważna jest strategia content marketingowa?	Anna Miastkowska	14-07-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 39 Storytelling. Jak tworzyć interesujące treści?	Anna Miastkowska	14-07-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 39 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	14-07-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 39 Tworzenie treści w kontekście lejka sprzedaży.	Anna Miastkowska	14-07-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 39 Pozycjonowanie i SEO.	Anna Miastkowska	14-07-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 39 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	14-07-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 39 Roboty indeksujące Google. Indeksacja strony.	Anna Miastkowska	14-07-2025	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 39 Influence marketing. Pojęcie influencer marketingu. Influencer marketing z perspektywy: marki, agencji i influencera	Anna Miastkowska	14-07-2025	14:30	16:00	01:30
9 z 39 Influence marketing. Pojęcie influencer marketingu. Influencer marketing z perspektywy: marki, agencji i influencera c.d	Anna Miastkowska	15-07-2025	08:00	08:30	00:30
10 z 39 Persony w influencer marketingu	Anna Miastkowska	15-07-2025	08:30	10:00	01:30
11 z 39 Współpraca z influencerami zasady i negatywne przykłady	Anna Miastkowska	15-07-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 39 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	15-07-2025	11:00	11:15	00:15
13 z 39 Współpraca z influencerami zasady i negatywne przykłady c.d.	Anna Miastkowska	15-07-2025	11:15	13:15	02:00
14 z 39 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	15-07-2025	13:15	13:45	00:30
15 z 39 Jak zwiększyć zaangażowanie influencerów w kampanię?	Anna Miastkowska	15-07-2025	13:45	15:30	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 39 Mierzenie efektywności kampanii.	Anna Miastkowska	15-07-2025	15:30	16:00	00:30
17 z 39 Mierzenie efektywności kampanii. c.d.	Anna Miastkowska	16-07-2025	08:00	09:30	01:30
18 z 39 Narzędzia i platformy przydatne we współpracy z influencerami	Anna Miastkowska	16-07-2025	09:30	11:00	01:30
19 z 39 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	16-07-2025	11:00	11:15	00:15
20 z 39 Narzędzia i platformy przydatne we współpracy z influencerami c.d.	Anna Miastkowska	16-07-2025	11:15	12:15	01:00
21 z 39 Analityka marketingowa.	Anna Miastkowska	16-07-2025	12:15	13:00	00:45
22 z 39 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	16-07-2025	13:00	13:30	00:30
23 z 39 Analityka marketingowa. c.d.	Anna Miastkowska	16-07-2025	13:30	15:15	01:45
24 z 39 Strategia Komunikacji Marki.	Anna Miastkowska	16-07-2025	15:15	16:00	00:45
25 z 39 Strategia Komunikacji Marki. c.d.	Anna Miastkowska	17-07-2025	08:00	09:00	01:00
26 z 39 Wprowadzenie Strategia Komunikacji Marki.	Anna Miastkowska	17-07-2025	09:00	11:00	02:00
27 z 39 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	17-07-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 39 Jakie korzyści daje strategia komunikacji w kontekście kreowania przekazu do potencjalnego klienta?	Anna Miastkowska	17-07-2025	11:15	11:45	00:30
29 z 39 Strategia komunikacji. Tworzenie. Case Study.	Anna Miastkowska	17-07-2025	11:45	13:00	01:15
30 z 39 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	17-07-2025	13:00	13:30	00:30
31 z 39 Strategia Marketingowa. Wprowadzenie	Anna Miastkowska	17-07-2025	13:30	16:00	02:30
32 z 39 Strategia Marketingowa. Wprowadzenie. c.d.	Anna Miastkowska	18-07-2025	08:00	08:30	00:30
33 z 39 Strategia Marketingowa. Korzyści.	Anna Miastkowska	18-07-2025	08:30	10:15	01:45
34 z 39 Opracowanie przykładowej strategii marketingowej. Ćwiczenie praktyczne	Anna Miastkowska	18-07-2025	10:15	11:00	00:45
35 z 39 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	18-07-2025	11:00	11:15	00:15
36 z 39 Opracowanie przykładowej strategii marketingowej. Ćwiczenie praktyczne. c.d.	Anna Miastkowska	18-07-2025	11:15	13:00	01:45
37 z 39 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	18-07-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 39 Opracowanie przykładowej strategii marketingowej. Ćwiczenie praktyczne. c.d.	Anna Miastkowska	18-07-2025	13:30	15:30	02:00
39 z 39 Walidacja. Test wiedzy. Ocena nabytej wiedzy. Zakończenie.	-	18-07-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSiFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym

doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt przed szkoleniem oraz prezentację po szkoleniu. Podczas zajęć będą przeprowadzane w oparciu o prezentację multimedialną, ćwiczenia praktyczne w formie samodzielnie wykonanych zadań, case studies, quiz, analizy przypadków oraz przykłady i dyskusje. 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 też

ćwiczenia indywidualne. Uczestnik otrzyma zaświadczenie po realizacji szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia oraz otrzymania zaświadczenia jest uczestnictwo w usłudze rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu na min 80%.

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

ul. Ogrodowa 4/U12

15-011 Białystok

woj. podlaskie

szkolenie stacjonarne

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail kontakt@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154