

**PLACÓWKA
OŚWIATOWA**

IMAGOSPOT

Aleksandra

Gościński

Brak ocen dla tego dostawcy

**Szkolenie Akademia Produktu Online –
Program subskrypcyjny - Tworzenie,
strategia, marketing - Product Manager
(Menadżer Produktu Kod zawodu -
243103) - ZE ŚWIADECTWEM MEN**

Numer usługi 2025/02/20/172829/2571047

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.08.2025 do 28.08.2025

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób indywidualnych, przedsiębiorców i mikroprzedsiębiorstw, które chcą wdrożyć lub rozwijać model subskrypcyjny w swojej działalności. Adresowane jest zarówno do osób bez doświadczenia w sprzedaży subskrypcyjnej, jak i do tych, którzy chcą poszerzyć ofertę o produkty cyfrowe. Uczestnikami mogą być: osoby prowadzące działalność nierejestrowaną, właściciele mikroprzedsiębiorstw, przedsiębiorcy i samozatrudnieni, w tym: freelancerzy, wirtualne asystentki i twórcy online lub osoby, które chcą rozpocząć pracę zdalną i budować dochód pasywny, pracownicy firm zajmujący się sprzedażą, marketingiem i rozwojem produktów cyfrowych. Szkolenie nie wymaga doświadczenia w e-commerce ani zaawansowanej wiedzy technicznej. Zalecana jest jednak podstawowa obsługa komputera i dostęp do internetu. Pomocne będzie również posiadanie pomysłu na własny produkt lub usługę do wdrożenia w modelu subskrypcyjnym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	35
Data zakończenia rekrutacji	03-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi	20
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 „Akademia Produktu Online – Własny program subskrypcyjny” przygotowuje uczestników do samodzielnego projektowania, wdrażania i zarządzania programami subskrypcyjnymi. Uczestnicy nauczą się opracowywać strategię, tworzyć ofertę i cennik, budować produkt cyfrowy oraz prowadzić kampanię sprzedażową. Szkolenie umożliwi rozwój kompetencji w zakresie modelu subskrypcyjnego, automatyzacji sprzedaży i długoterminowego zarządzania relacjami z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje i projektuje model subskrypcyjny	Charakteryzuje podstawowe modele subskrypcyjne i ich zastosowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje strategię subskrypcji dostosowaną do wybranej grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy szkic modelu subskrypcyjnego uwzględniający kluczowe elementy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje ofertę i cennik programu subskrypcyjnego	Identyfikuje czynniki wpływające na wycenę usługi subskrypcyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy strukturę ofertową dostosowaną do potrzeb klientów	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy produkt cyfrowy dla modelu subskrypcyjnego	Kalkuluje ceny subskrypcji w oparciu o analizę kosztów i wartości	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Ocenia różne formaty produktów cyfrowych pod kątem ich zastosowania w subskrypcjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Projektuje strukturę treści i dostosowuje format do odbiorców	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje prototyp produktu cyfrowego gotowego do wdrożenia	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i wdraża kampanię promocyjną programu subskrypcyjnego	Identyfikuje skuteczne kanały promocji i strategię marketingową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy plan komunikacji marketingowej dla programu subskrypcyjnego	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje i prezentuje strategię kampanii sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje wyniki i optymalizuje program subskrypcyjny	Interpretuje kluczowe wskaźniki sukcesu w modelach subskrypcyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przeprowadza analizę wyników sprzedażowych i poziomu retencji klientów	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje rekomendacje dotyczące optymalizacji strategii subskrypcyjnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje skuteczne strategie utrzymania klientów w subskrypcjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady komunikacji i budowania relacji z klientami w modelu subskrypcyjnym	Opracowuje schemat obsługi klienta w modelu subskrypcyjnym	Analiza dowodów i deklaracji
	Symuluje interakcje z klientami w kontekście obsługi i rozwiązywania problemów	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Każde wydawane zaświadczenie zawiera opis efektów uczenia się tożsamy z kartą usługi.

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

Tak. Metody walidacji zostały dobrane od kryteriów weryfikacji efektów uczenia się.

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

Tak. Walidacja prowadzona jest przez Dostawcę Usługi. Każdorazowo zaświadczenie wskazuje osoby odpowiedzialne za prowadzenie szkolenia oraz osoby przeprowadzające walidację.

Program

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego, jakim jest przygotowanie uczestników do samodzielnego stworzenia i wdrożenia programu subskrypcyjnego w swojej działalności, uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera oraz dostęp do internetu. Szkolenie jest skierowane do osób indywidualnych, przedsiębiorców, freelancerów, wirtualnych asystentek, twórców online oraz właścicieli mikroprzedsiębiorstw, którzy chcą wdrożyć model subskrypcyjny lub planują jego uruchomienie. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w e-commerce, jednak zaleca się, aby uczestnicy mieli już pomysł na własny produkt lub usługę, którą chcą przekształcić w model subskrypcyjny.

Zakres tematyczny

Szkolenie obejmuje 15 godzin, z czego 7 godzin stanowią zajęcia teoretyczne, a 8 godzin zajęcia praktyczne.

Dzień 1 – Cel i strategia

9:00 – 10:30 – Cel i strategia – wykład teoretyczny

10:30-12:00 – Cel i strategia – ćwiczenia praktyczne

Dzień 2 – Oferta, Cennik

9:00 – 10:30 – Oferta, Cennik – wykład teoretyczny

10:30-12:00 – Oferta, Cennik – ćwiczenia praktyczne

Dzień 3 – Tworzenie produktu

9:00 – 10:30 – Tworzenie produktu – wykład teoretyczny

10:30-12:00 – Tworzenie produktu – ćwiczenia praktyczne

Dzień 4 – Kampania i Sprzedaż

9:00 – 10:30 – Kampania i Sprzedaż – wykład teoretyczny

10:30-12:00 – Kampania i Sprzedaż – ćwiczenia praktyczne

Dzień 5 – Walidacja

9:00 – 12:00 – Walidacja

Warunki organizacyjne

- Szkolenie grupowe realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym poprzez platformę Google Meet.
- Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych i obejmuje 5 spotkań po 3 godziny każde (20 godzin edukacyjnych po 45 minut).
- Forma szkolenia: interaktywne zajęcia łączące teorię z praktyką – rozmowa na żywo, ćwiczenia,
- Nie przewiduje się przerw. Szkolenie trwa 5 dni podzielone na krótkie bloki pozwalające na optymalną efektywność szkolenia
- Uczestnicy pracują na własnych komputerach z dostępem do internetu.
- Walidacja efektów uczenia się odbywa się poprzez:

-Test teoretyczny z wynikami generowanymi automatycznie – sprawdzający wiedzę z zakresu modelu subskrypcyjnego.

-Analiza dowodów i deklaracji – ocena przygotowanego modelu subskrypcyjnego i strategii wdrożenia.

-Obserwacja w warunkach symulowanych – analiza wykonanych ćwiczeń praktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Cel i strategia - wykład teoretyczny (rozmowa na żywo)	Aleksandra Gościniak	04-08-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Cel i strategia - ćwiczenia	Aleksandra Gościniak	04-08-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 9 Oferta, Cennik - wykład teoretyczny (rozmowa na żywo)	Aleksandra Gościniak	11-08-2025	09:00	10:30	01:30
4 z 9 Oferta, Cennik - ćwiczenia	Aleksandra Gościniak	11-08-2025	10:30	12:00	01:30
5 z 9 Tworzenie produktu - wykład teoretyczny (rozmowa na żywo)	Aleksandra Gościniak	18-08-2025	09:00	10:30	01:30
6 z 9 Tworzenie produktu - ćwiczenia	Aleksandra Gościniak	18-08-2025	10:30	12:00	01:30
7 z 9 Kampania i Sprzedaż - wykład teoretyczny (rozmowa na żywo)	Aleksandra Gościniak	25-08-2025	09:00	10:30	01:30
8 z 9 Kampania i Sprzedaż - wykład teoretyczny (rozmowa na żywo)	Aleksandra Gościniak	25-08-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 9 Walidacja	-	28-08-2025	09:00	12:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Gościński

Blogerka, autorka książek, mentorka, przedsiębiorczyni oraz wykładowczyni akademicka. Jest założycielką placówki oświatowej "Jestem Interaktywna" oraz redaktorką naczelną portalu i magazynu GIRLBOSSKIE. Przez ostatnie 5 lat - od 2015r. prowadzi certyfikowane kursy i szkolenia online z zakresu tworzenia i zarządzania stronami internetowymi opartymi na WordPressie oraz WooCommerce. Jej działalność edukacyjna jest wpisana do Rejestru Szkół i Placówek Oświatowych MEN. Specjalizuje się w szkoleniach z informatyki, tworzenia stron WWW, sprzedaży oraz marketingu. Do tej pory przeprowadziła około 1500 godzin szkoleń (online i stacjonarnych), szkoląc ok. 10 tys. osób. Z wykształcenia mgr inż. informatyki, posiada przygotowanie pedagogiczne (2025r.), ukończyła studia podyplomowe: Dziennikarstwo i PR (2025r.), Coaching biznesowy, Doradztwo zawodowe (2023r.), Coaching biznesowy (2022r.) oraz e-commerce (2023r.). Jest także autorką bestsellerowej książki "Bądź Online" oraz licznych e-booków i kursów online dostępnych w Interaktywnej Akademii WordPressa. Od 2015r. pomogła ponad 50 tys. osobom w tworzeniu stron WWW, zakładaniu sklepów internetowych oraz rozpoczynaniu biznesów online. Jest aktywna w mediach społecznościowych, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem z szeroką publicznością. Została laureatką XII edycji konkursu Sukces Pisany Szminką Bizneswoman Roku w kategorii Przeciwdziałanie Wykluczeniu Cyfrowemu i LadyBusiness Awards w kat. Przedsiębiorcza Kobieta to TY.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator nie zapewnia materiałów szkoleniowych. Uczestnicy robią notatki we własnym zakresie. Na życzenie uczestnika ze specjalnymi potrzebami organizator zapewnia materiały dostosowane do jego specjalnych potrzeb.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem dostępu jest wyrażenie zgody na udostępnienie wizerunku uczestnika szkolenia.

Informacje dodatkowe

- Zwolnienie z VAT na podstawie art. 43 ust. 1. pkt 26;
- Dostawca Usług zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe, Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

Warunki techniczne

Oto opis warunków technicznych niezbędnych do udziału w szkoleniu zdalnym:

1. Platforma komunikacyjna

2. Szkolenie będzie realizowane w formie usługi zdalnej w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Google Meet**. Uczestnicy otrzymają link do spotkania przed rozpoczęciem zajęć.

3. Minimalne wymagania sprzętowe

4. Do udziału w szkoleniu wymagane jest urządzenie umożliwiające stabilną komunikację online, takie jak:

- **Komputer (PC lub laptop)** z systemem Windows 10 lub nowszym, macOS 10.13 lub nowszym,
- **Tablet lub smartfon** z systemem Android 8.0 lub nowszym / iOS 12.0 lub nowszym,
- Procesor **Intel i3** (lub odpowiednik AMD) i **4 GB RAM** (rekomendowane 8 GB),
- Kamera internetowa oraz mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny),
- Słuchawki lub głośniki do komfortowego odbioru dźwięku.

1. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego

2. Aby zapewnić płynność transmisji audio-video oraz stabilność połączenia, uczestnicy powinni dysponować:

- **Łączem internetowym o przepustowości min. 4 Mbps (pobieranie) i 1 Mbps (wysyłanie),**
- Rekomendowane **10 Mbps (pobieranie) i 5 Mbps (wysyłanie)** dla lepszej jakości obrazu i dźwięku,
- Połączenie przewodowe lub stabilne Wi-Fi (zalecana sieć o niskim poziomie zakłóceń).

1. Niezbędne oprogramowanie

- Przeglądarka internetowa obsługująca Google Meet: **Google Chrome (zalecane), Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari**
- Aplikacja **Google Meet** na urządzenia mobilne (dla uczestników korzystających z tabletów lub smartfonów)
- Oprogramowanie do odczytu materiałów szkoleniowych: **Adobe Reader (PDF), Microsoft Office lub kompatybilne edytory dokumentów**

Informacje organizacyjne:

- Dostawca zapewnia wsparcie techniczne przed rozpoczęciem szkolenia, aby uczestnicy mogli sprawdzić wymagania sprzętowe i konfigurację platformy.
- Upewnij się, że przeglądarka lub aplikacja są zaktualizowane do najnowszej wersji, aby zapewnić kompatybilność i bezpieczeństwo.
- W przypadku korzystania z przeglądarki zaleca się używanie połączenia internetowego o możliwie stabilnym i szybkim działaniu.
- Z uwagi na praktyczny charakter zajęć, nie ma możliwości uczestniczyć w szkoleniu poprzez system Android (tzn. na telefonie, tablecie).
 - Komputery muszą być wyposażone w sprawną kamerę i mikrofon. Prosimy o przetestowanie działania kamery i mikrofonu przed szkoleniem
- W przypadku problemów technicznych skontaktuj się z organizatorem. Kontakt do osoby odpowiedzialnej za techniczną pomoc: telefon 785 799 709 lub mail: kontakt@olagosciniak.pl.

Kontakt



Aleksandra Gościński

E-mail kontakt@olagosciński.pl

Telefon (+48) 785 799 709