



Marketing w nurcie wellbeing – szkolenie umiejętności marketingu tradycyjnego i cyfrowego wg metodologii Growing Tree - Moduł 2

Numer usługi 2025/02/24/141460/2579296

664,20 PLN brutto
540,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

MARSHAL
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 21.03.2025 do 21.03.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia Marketing w nurcie wellbeing są specjaliści ds. marketingu, menedżerowie, właściciele firm oraz freelancerzy, którzy chcą rozwijać kompetencje w marketingu zgodnym z wartościami wellbeing. Szkolenie jest skierowane do osób zainteresowanych holistycznym podejściem, łączeniem tradycyjnych i cyfrowych strategii marketingowych oraz budowaniem etycznych i zrównoważonych relacji z klientami. Idealni uczestnicy to osoby z sektora zdrowia, wellness, edukacji, ekologii lub innych branż, które promują świadomy styl życia.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	20-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia Marketing w nurcie wellbeing jest rozwinięcie umiejętności projektowania i wdrażania strategii marketingowych zgodnych z wartościami wellbeing. Uczestnicy nauczą się integrować tradycyjne i cyfrowe techniki marketingowe w sposób etyczny, zrównoważony i skoncentrowany na budowaniu trwałych relacji z klientami. Zdobyta wiedza pozwoli im skutecznie promować produkty i usługi w sposób wspierający biznes, równowagę i świadomy styl życia, zgodnie z metodologią Growing Tree.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚĆ Opracowuje plan strategiczny dla budowania marki, uwzględniając analizę sytuacyjną.	Uczestnik przygotowuje dokument z kluczowymi elementami strategii: cel, persony, medium, budżet, dystrybucja.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ Wykorzystuje narzędzia analityczne do oceny efektywności wizerunku marki online.	Uczestnik przeprowadza analizę wybranej marki za pomocą SEO/SEA lub narzędzi analitycznych.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ Projektuje kampanię e-mail marketingową lub strategię social media.	Uczestnik przedstawia harmonogram kampanii oraz przykładową treść maila lub posta.	Test teoretyczny
WIEDZA Określa grupę docelową dla konkretnego produktu lub usługi, uwzględniając personę i analizę rynku.	Uczestnik przedstawia opis grupy docelowej z uwzględnieniem potrzeb, demografii i preferencji.	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 zdefiniowanie w efektach uczenia się kryteriaich 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

Moduł 2 - Pień

- Jak zaplanować proces budowania marki?
- Strategia marketingowa (a w niej Strategia produktu - określenie celu działalności, Strategia konkurencji - określenie grupy docelowej, Strategia jednostki - określenie PERSONY, Strategia sytuacyjna - określenie tu i teraz)
- Analiza wizerunku marki online
- E-mail marketing & Social Media

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Jak zaplanować proces budowania marki?	Elżbieta Jachymczak	21-03-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 4 Strategia marketingowa	Elżbieta Jachymczak	21-03-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 4 E-mail marketing & Social Media	Elżbieta Jachymczak	21-03-2025	13:30	14:30	01:00
4 z 4 walidacja	-	21-03-2025	14:30	15:00	00:30

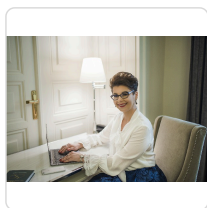
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	664,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	540,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Jachymczak

Dziennikarka ekonomiczna, radiowa i internetowa, wydawca, redaktor naczelna BusinessIntelligence Portal Biznesowy. Jest szkoleniowcem i trenerem sprzedaży, mentorką biznesu i autorką książek pt. „Biznes w nurcie wellbeing wg metodologii Growing Tree” oraz pt. „69 Biznesowych Porad dla Przedsiębiorczych Kobiet”. Jest autorką i prowadzącą audycję radiową „Interes Życia” w radio Famka. Wykłada na Uniwersytecie Papieskim Jana Pawła II. Jest również konsultantką w zakresie public & media relations oraz budowania marek dzięki mediom tradycyjnym. Od ponad 20 lat jest związana z dziennikarstwem, bankowością, polską przedsiębiorczością i edukacją. Ponad 13-letnie doświadczenie w korporacjach bankowych i ubezpieczeniowych pozwala jej na skuteczne prowadzenie własnych biznesów oraz wspieranie polskich przedsiębiorców. Pasjonatka przekazywania wiedzy w sposób praktyczny.

Pomysłodawczyni i założycielka Akademii Nowoczesnego Biznesu

Autorka metodologii Growing Tree

Szkoleniowiec, mentor, doradca biznesowy z pasją z obszaru (za ostatnie 24 miesiące):

- sprzedaż (260 godzin)
- marketing (300 godzin)
- zarządzanie (300 godzin)
- wystąpienia publiczne (120 godzin)
- komunikacja (100 godzin)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma niezbędne materiały oraz dostęp do wykonania szkolenia.

Osoba walidująca usługę przygotowuje test teoretyczny oraz dokonuje weryfikacji (oceny) efektów uczenia się.

Podana liczba godzin dotyczy godzin dydaktycznych tzn. 1 godzina dydaktyczna = 45 minut.

Adres

ul. Kalwaryjska 34/6U

30-011 Kraków

woj. małopolskie

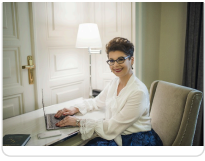
Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Jachymczak



E-mail elzbieta@jachymczak.pl

Telefon (+48) 793 144 371