



Budowanie skutecznej kampanii sprzedażowej - sprzedaż produktów online - szkolenie

Numer usługi 2025/03/04/156609/2596132

4 700,00 PLN brutto
4 700,00 PLN netto
235,00 PLN brutto/h
235,00 PLN netto/h

IT ENGINEERING &
CONSULTING

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.06.2025 do 05.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących lub planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej w przestrzeni online, które chcą skutecznie promować i sprzedawać swoje produkty lub usługi w internecie. Uczestnikami mogą być właściciele mikro i małych firm, freelancerzy, osoby prowadzące sklepy internetowe, a także twórcy rękodzieła, kosmetolodzy, trenerzy, dietetycy, edukatorzy i inni specjaliści, którzy chcą nauczyć się budować przemyślane i efektywne kampanie sprzedażowe.</p> <p>Szkolenie dedykowane jest również osobom, które posiadają podstawową wiedzę na temat marketingu internetowego i chcą ją uporządkować oraz rozwinąć o praktyczne narzędzia i strategie. Uczestnicy nie muszą mieć zaawansowanych umiejętności technicznych – wystarczy otwartość na naukę i chęć rozwijania własnego biznesu w sieci. Szczególnie skorzystają osoby, które chcą zwiększyć widoczność swoich ofert, poprawić konwersję i tworzyć kampanie, które nie tylko przyciągają uwagę, ale przede wszystkim – sprzedają.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	03-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Budowanie skutecznej kampanii sprzedażowej - sprzedaż produktów online - szkolenie" jest przygotowanie uczestników do samodzielnego tworzenia oferty sprzedażowej online. Osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się pozwoli na opracowywanie produktu online i skutecznej sprzedaży online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu sprzedaży produktu online	omawia istotę kampanii sprzedażowej	Test teoretyczny
	charakteryzuje produkt online	Test teoretyczny
	omawia strategię cenową stosowaną w Internecie	Test teoretyczny
	charakteryzuje ofertę sprzedażową zgodnie z profilem działalności	Test teoretyczny
	wymienia i charakteryzuje grupę docelową odbiorców	Test teoretyczny
	wymienia i charakteryzuje narzędzia do promowania i sprzedaży produktów online	Test teoretyczny
Tworzenie kampanii sprzedażowej - sprzedaż produktów online	Tworzy własną kampanię sprzedażową	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	analizuje ofertę sprzedażową konkurencji oraz optymalizuje własną kampanię	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje strategię cenową i przygotowuje ofertę sprzedażową	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	Rozwiązuje problemy i podejmuje decyzje w kontekście tworzenia kampanii w internecie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu usługi rozwojowej wydane zostanie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające uzyskanie kompetencji, zawierające opis efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawierać będzie opis walidacji oraz kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzać będzie zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Usługa "Budowanie skutecznej kampanii sprzedażowej - sprzedaż produktów online - szkolenie" przygotowuje uczestników do samodzielnego tworzenia kampanii sprzedażowej pozwalającej na promowanie produktów online i jego sprzedaży w Internecie. Na szkoleniu przekazana zostanie uczestnikom wiedza pozwalająca na udoskonalenie umiejętności opracowania skutecznych strategii dostosowanych do unikalnych wartości ich firm.

Szkolenie obejmuje 2 dni podzielone na bloki tematyczne. Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników.

Moduł 1: Wprowadzenie do kampanii sprzedażowych

- Co to jest kampania sprzedażowa?
- Rodzaje kampanii sprzedażowych
- Planowanie kampanii

Moduł 2: Tworzenie produktu online

- Identyfikacja potrzeb klientów
- Tworzenie wartościowego produktu

- Narzędzia do tworzenia produktów online

Moduł 3: Strategia cenowa

- Ustalanie cen produktów
- Strategie cenowe w sprzedaży online
- Analiza konkurencji

Moduł 4: Przygotowanie oferty sprzedażowej

- Kluczowe elementy oferty sprzedażowej
- Tworzenie przekonującej oferty
- Przykłady skutecznych ofert

Moduł 5: Wprowadzenie do social mediów

- Rola social mediów w sprzedaży
- Wybór odpowiednich platform
- Analiza rynku i targetowanie

Moduł 6: Tworzenie treści do social mediów

- Typy treści w social mediach
- Tworzenie angażujących postów
- Narzędzia do tworzenia i zarządzania treściami

Moduł 7: Kampanie reklamowe w social mediach

- Rodzaje reklam w social mediach
- Planowanie kampanii reklamowej
- Budżetowanie i analiza wyników

Moduł 8: Analiza i optymalizacja kampanii

- Monitorowanie i analiza wyników kampanii
- Optymalizacja kampanii sprzedażowych
- *Case studies i najlepsze praktyk*

Walidacja - test jednokrotnego wyboru oraz ocenianie efektywności tworzonej na zajęciach Strategii

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Wprowadzenie do kampanii sprzedażowych (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	04-06-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 11 Moduł 2: Tworzenie produktu online (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	04-06-2025	10:00	12:45	02:45
3 z 11 przerwa	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	04-06-2025	12:45	13:15	00:30
4 z 11 Moduł 3: Strategia cenowa (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	04-06-2025	13:15	14:30	01:15
5 z 11 Moduł 4: Przygotowanie oferty sprzedażowej (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	04-06-2025	14:30	15:30	01:00
6 z 11 Moduł 5: Wprowadzenie do social mediów (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	05-06-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Moduł 6: Tworzenie treści do social mediów (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	05-06-2025	09:30	11:00	01:30
8 z 11 Moduł 7: Kampanie reklamowe w social mediach (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	05-06-2025	11:00	13:30	02:30
9 z 11 przerwa	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	05-06-2025	13:30	14:00	00:30
10 z 11 Moduł 8: Analiza i optymalizacja kampanii (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia, współdzielenie ekranu)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	05-06-2025	14:00	15:00	01:00
11 z 11 walidacja(test, współdzielenie ekranów)	-	05-06-2025	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	235,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Stefanowicz-Peczyńska

Założycielka agencji marketingowej - Detalle. W swoim 7 letnim doświadczeniu na stanowiskach managerskich współpracowała z zespołami marketingowymi, szkoląc i rozwijając swoje umiejętności w praktyce. Swoje doświadczenie w marketingu przekłada na szereg działań współpracując z wieloma firmami tworząc dla nich strategie marketingowe, kampanie, projekty, materiały foto i video. Jest specjalistką w tworzeniu komunikacji social media oraz influencer marketingu. Pracowała z wieloma markami lifestylowymi, wybierając kolekcje ubrań i sneakersów, które odmieniły rynek mody i nadawały kierunek trendom. Jako brand manager stworzyła niezapomniane kampanie, sesje zdjęciowe, pokazy mody i współpracy z influencerami. Przeprowadziła kilkaset godzin doradztwa i szkoleń w zakresie budowania strategii marketingowej, tworzenia kampanii czy budowania marki.

Wykształcenie wyższe

Studia podyplomowe - Grafika i multimedia - WSB Gdańsk, październik 2020r. - czerwiec 2021 r.

Studia podyplomowe - Psychodietetyka - Uniwersytet SWPS w Warszawie październik 2016 r. – czerwiec 2017 r.

Studia licencjackie – Dietetyka - Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, październik 2013 r. – czerwiec 2015 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy TEAMS

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967