



sprawny.marketing
sp. z o.o.



Szkolenie Strategia marketingowa

Numer usługi 2025/03/24/10220/2645931

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.06.2025 do 13.06.2025

1 562,10 PLN brutto

1 270,00 PLN netto

195,26 PLN brutto/h

158,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm i freelancerzy, którzy chcą uporządkować swoje działania marketingowe zarządzający marketingiem, którzy chcą poznać sprawdzone sposoby na osiągnięcie lepszych wyników.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Strategia marketingowa" potwierdza przygotowanie do samodzielnego tworzenia skutecznych strategii marketingowych, z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod analizy strategicznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wdraża skuteczną strategię marketingową	Uczestnik działa w sposób skuteczny, bez marnowania zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik posługuje się narzędziami i metodami, które używa w odpowiednim momencie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje dobre praktyki w tworzeniu strategii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje strategię do faz cyklu życia produktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik 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, które otrzymuje uczestnik 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, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Rodzaje strategii.
- Dobór odpowiedniej strategii.

- Metody pomiaru.
- Analizy wstępne.
- Podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego.
- Cykl życia produktu.
- Trzy centralne filary strategii marketingowej.
- Analiza portfelowa marek.
- Strategie znajdowania przewagi konkurencyjnej.
- Dobór kanałów marketingowych i persony.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Strategia marketingowa, strategia komunikacji, strategia sprzedaży i inne – co wchodzi w ich skład? Kiedy i której potrzebujesz?	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 12 Analizy wstępne na przykładzie analizy SWOT	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	11:00	11:30	00:30
3 z 12 Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 12 Macierz BCG i podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	11:45	12:45	01:00
5 z 12 Cykl życia produktu i dostosowanie strategii do poszczególnych faz cyklu życia	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	12:45	13:30	00:45
6 z 12 Przerwa obiadowa	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Segmentacja, targetowanie, pozycjonowanie, czyli trzy centralne filary strategii marketingowej	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	14:30	15:30	01:00
8 z 12 Dobór kanałów marketingowych i persony	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	15:30	16:30	01:00
9 z 12 Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	16:30	16:45	00:15
10 z 12 Dobre i złe przykłady	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	16:45	17:30	00:45
11 z 12 Panel dyskusyjny	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	17:30	17:45	00:15
12 z 12 Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Paweł Tkaczyk	13-06-2025	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 562,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 270,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,26 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Tkaczyk

Budowa silnych marek, Storytelling, Copywriting Sprzedażowy, Employer Branding
Jeden z najbardziej rozpoznawalnych ekspertów od budowania marki w Polsce. Założyciel firmy MIDEA, Jego książki „Zakamarki marki” oraz "Grywalizacja" są bestsellerami i lekturą obowiązkową na najlepszych polskich uczelniach. Od 17 lat buduje silne marki, współpracował m.in. z HBO, Orange czy Google. Współtworzył lub konsultował marki pracodawcy dla Capgemini, Objectivity czy Orange.

2001 – 2003 - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu - (MBA) Marketing

1997 – 2000 Wrocław School of Marketing and Management - Marketing

Prelegent na branżowych konferencjach takich jak Infoshare w Gdańsku czy I Love Marketing w Warszawie.

Prowadzi także wykłady i szkolenia w ramach współpracy z firmami w całej Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- magazyn branżowy [sprawny.marketing](#),
- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową,
- certyfikat.

Adres

ul. Grzybowska 56

00-844 Warszawa

woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077