



MEGA CENTRUM
ROZWOJU
SŁAWOMIR
GALIŃSKI



Marketingowe Moce z Pawłem Szymków. Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy

Numer usługi 2025/04/01/20716/2663737

📍 Bielany Wrocławskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 09.06.2025 do 12.06.2025

5 440,00 PLN brutto

5 440,00 PLN netto

226,67 PLN brutto/h

226,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Marketingowe Moce z Pawłem Szymków dedykowane jest przedsiębiorcom i osobom odpowiedzialnym za marketing w firmie oraz wszystkim osobom chcącym pozyskać umiejętności i wiedzę w tym zakresie. Program został opracowany przez Marketing Hero Podczas szkolenia zdobędziesz praktyczną wiedzę na temat budowania strategii marketingowej, komunikacji z klientami i wykorzystania nowoczesnych narzędzi (w tym AI) w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Warsztaty „Marketingowe Moce” przygotowują uczestników do samodzielnego planowania i realizacji strategii marketingowej, w tym definiowania grup docelowych, projektowania kampanii, zarządzania treściami w mediach społecznościowych, analizy wyników działań marketingowych oraz optymalizacji procesów przy wykorzystaniu narzędzi AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawowe zasady marketingu i promocji	Wyjaśnia, czym jest marketing i jakie ma zastosowanie	Test teoretyczny
	Wskazuje różnicę między promocją a reklamą	Test teoretyczny
	Podaje przykłady skutecznych działań promocyjnych	Test teoretyczny
Potrafi przeprowadzić analizę rynku	Identyfikuje potrzeby klientów na podstawie dostarczonych danych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wykorzystuje narzędzia do analizy danych rynkowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi zaprojektować strategię promocji	Opracowuje strategię dostosowaną do potrzeb określonej grupy docelowej	Test teoretyczny
	Wybiera odpowiednie kanały komunikacji dla wybranej grupy docelowej	Test teoretyczny
	Tworzy harmonogram działań promocyjnych	Test teoretyczny
Potrafi tworzyć treści marketingowe	Pisze teksty promocyjne dostosowane do specyfiki medium	Test teoretyczny
	Projektuje wizualne elementy komunikacji (np. plakaty, grafiki do social media)	Test teoretyczny
Potrafi budować wizerunek marki	Wskazuje kluczowe elementy budowania wizerunku marki	Test teoretyczny
	Opracowuje komunikaty wzmacniające pozytywny odbiór marki	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi skutecznie rozpocząć rozmowę sprzedażową	Stosuje techniki angażującego otwarcia rozmowy	Test teoretyczny
	Radzi sobie z trudnymi rozmówcami i przełamuje obiekcje klientów	Test teoretyczny
Potrafi przygotować plan działań komunikacyjnych	Tworzy plan działań komunikacyjnych w oparciu o analizę rynku	Test teoretyczny
	Prezentuje założenia planu i uzasadnia ich wybór	Test teoretyczny
Potrafi przygotować prezentacje biznesowe	Tworzy slajdy do prezentacji, dostosowując je do odbiorców	Test teoretyczny
	Opracowuje narrację do prezentacji, wykorzystując dane i wnioski z analizy	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji

Kwalifikacje	Planowanie, tworzenie i dystrybuowanie treści marketingowych (content marketing)
Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji	12629
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	IQ CONSULTING SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	IQ CONSULTING SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1: Poznaj swojego Klienta i wybierz właściwe kanały komunikacji

1. Buyer Persona

- **Określanie grup docelowych:** nauczysz się definiować, do kogo kierujesz swoje produkty i usługi, aby efektywnie odpowiadać na potrzeby rynku.
- **Wypełnianie szablonów buyer persony:** przejdziesz praktyczny warsztat tworzenia idealnego profilu klienta, analizując aspekty demograficzne, psychograficzne i behawioralne.

2. Kanały Komunikacji i Dystrybucji

- **Dobór odpowiednich kanałów:** nauczysz się wybierać platformy najlepiej pasujące do Twojej branży (social media, e-mailmarketing, eventy, blogi itp.).
- **Archetyp marki i styl komunikacji:** poznasz koncepcję archetypów marki, która ułatwi Ci stworzenie spójnej i rozpoznawalnej tożsamości firmy.
- **Dostosowanie do sektora i branży:** praktyczne ćwiczenia w doborze kanałów i stylu komunikacji do konkretnych przypadków biznesowych uczestników.

Dzień 2: Określ wartość i stwórz mocną strategię treści do Social Media

3. Określanie wartości

- **Propozycja wartości:** zdefiniujesz unikalną wartość swojego produktu/usługi, obsługi klienta oraz ewentualnych wartości dodanych.
- **Analiza korzyści:** nauczysz się prezentować mocne strony Twojego biznesu, podkreślając elementy odróżniające Cię od konkurencji.

4. Strategia Social Media: Hero, Hub, Help

- **Zrozumienie struktury treści:** dowiesz się, jak dzielić treści na trzy kategorie (Hero, Hub, Help), aby utrzymać zaangażowanie odbiorców i skutecznie przyciągać nowych klientów.
- **Planowanie publikacji:** poznasz metody planowania spójnego kalendarza treści i łączenia różnych formatów (video, grafiki, teksty) w ramach tej strategii.

5. Struktura Budowy Treści do Social Media

- **Planowanie rodzajów postów:** nauczysz się tworzyć różnorodne posty (informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, sprzedażowe) i łączyć je w spójny harmonogram.
- **Optimalizacja formatów:** dowiesz się, jak dobierać formaty treści w zależności od platform (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube itd.).
- **Angażowanie odbiorców:** poznasz techniki zwiększania reakcji i interakcji

Dzień 3: Video, SEO i reklamy – dotrzyj dalej i skuteczniej

6. Video Marketing

- **Jak zacząć:** poznasz podstawy tworzenia materiałów wideo – od pomysłu, przez realizację, aż po publikację.
- **Treści długie vs krótkie:** zrozumiesz, kiedy warto tworzyć krótkie formy (Stories, Reels, Shorts), a kiedy dłuższe materiały (webinary, vlogi, prezentacje produktowe).
- **Scenariusze i pozyskiwanie klientów:** dowiesz się, jak pisać angażujące skrypty, tworzyć call to action i skutecznie kierować ruch do Twoich produktów/usług.

7. Podstawy SEO

- **Pozycjonowanie w wyszukiwarkach:** otrzymasz praktyczne wskazówki na temat optymalizacji strony pod kątem słów kluczowych, szybkości ładowania i struktury treści.
- **Elementy on-page i off-page:** nauczysz się, jakie działania podejmować na stronie (on-page) i poza nią (off-page), aby poprawić widoczność w Google.
- **Narzędzia SEO:** zapoznasz się z przydatnymi narzędziami do analizy słów kluczowych, monitoringu pozycji i audytu SEO.

8. Reklamy płatne w Social Mediach

- **Konfiguracja konta reklamowego:** nauczysz się zakładać i poprawnie konfigurować konto reklamowe na Facebooku, Instagramie czy LinkedIn.
- **Tworzenie skutecznych kampanii:** dowiesz się, jak targetować reklamy, dobierać odpowiednie formaty i kreacje, a także mierzyć wyniki.
- **Zasady działania kampanii:** poznasz różne modele rozliczeń oraz dowiesz się, jak optymalizować budżet pod kątem osiągnięcia celów biznesowych.

Dzień 4: Narzędzia Marketingowe, AI i Lejek Marketingowy

9. Narzędzia Marketingowe + AI.

- **Praktyczne zastosowanie:** poznasz nowoczesne narzędzia analityczne, platformy do automatyzacji marketingu, a także możliwość sztucznej inteligencji (AI) w usprawnianiu komunikacji z klientami.
- **Automatyzacja procesów:** dowiesz się, jak zautomatyzować część działań marketingowych (e-mail marketing, chatboty, systemy CRM), aby oszczędzić czas i zoptymalizować koszty.
- **Trendy i przyszłość:** omówimy najnowsze trendy i możliwości wykorzystania AI w rozwoju biznesu, personalizacji ofert i usprawnianiu procesów sprzedażowych.

10. Zbudowanie Lejka Marketingowego

- **Projektowanie struktury lejka:** wspólnie przygotujemy schemat przyciągania klientów i prowadzenia ich przez etapy zainteresowania, rozważenia i zakupu.
- **Plan działania na kilka miesięcy:** uczestnicy stworzą kompletny, zintegrowany plan marketingowy, dopasowany do swoich branż i produktów/usług.
- **Optymalizacja i analiza:** nauczysz się stale monitorować efekty oraz korygować działania, aby osiągać jak najlepsze wyniki sprzedażowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 44

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 44 Wprowadzenie do szkolenia (cele, harmonogram, integracja uczestników)	Paweł Szymków	09-06-2025	08:00	08:15	00:15
2 z 44 1. Określenie grup docelowych	Paweł Szymków	09-06-2025	08:15	09:15	01:00
3 z 44 1. Wypełnianie szablonów	Paweł Szymków	09-06-2025	09:15	10:15	01:00
4 z 44 Przerwa	Paweł Szymków	09-06-2025	10:15	10:30	00:15
5 z 44 1. Zrozumienie zastosowania	Paweł Szymków	09-06-2025	10:30	11:30	01:00
6 z 44 2. Dobór odpowiednich kanałów	Paweł Szymków	09-06-2025	11:30	12:30	01:00
7 z 44 Przerwa obiadowa	Paweł Szymków	09-06-2025	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 44 2. Arcghetypy marki i styl komunikacji	Paweł Szymków	09-06-2025	13:00	14:00	01:00
9 z 44 2. Dostosowanie do sektora i branży	Paweł Szymków	09-06-2025	14:00	15:30	01:30
10 z 44 Podsumowanie + dyskusja	Paweł Szymków	09-06-2025	15:30	16:00	00:30
11 z 44 Omówienie wniosków z dnia poprzedniego	Paweł Szymków	10-06-2025	08:00	08:30	00:30
12 z 44 3. Propozycja wartości	Paweł Szymków	10-06-2025	08:30	09:30	01:00
13 z 44 3. Analiza korzyści	Paweł Szymków	10-06-2025	09:30	10:30	01:00
14 z 44 Przerwa	Paweł Szymków	10-06-2025	10:30	10:45	00:15
15 z 44 4. Zrozumienie struktury treści	Paweł Szymków	10-06-2025	10:45	11:45	01:00
16 z 44 4. Planowanie publikacji	Paweł Szymków	10-06-2025	11:45	12:45	01:00
17 z 44 Przerwa obiadowa	Paweł Szymków	10-06-2025	12:45	13:15	00:30
18 z 44 5. Planowanie rodzajów postów	Paweł Szymków	10-06-2025	13:15	13:45	00:30
19 z 44 5. Optymalizacja formatów	Paweł Szymków	10-06-2025	13:45	14:30	00:45
20 z 44 5. Angażowanie odbiorców	Paweł Szymków	10-06-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 44 Podsumowanie + dyskusja	Paweł Szymków	10-06-2025	15:30	16:00	00:30
22 z 44 Omówienie wniosków z dnia poprzedniego	Paweł Szymków	11-06-2025	08:00	08:30	00:30
23 z 44 6. Jak zacząć Video Marketing?	Paweł Szymków	11-06-2025	08:30	09:00	00:30
24 z 44 6. Treści długie vs krótkie	Paweł Szymków	11-06-2025	09:00	09:30	00:30
25 z 44 6. Scenariusze i pozyskiwanie klientów	Paweł Szymków	11-06-2025	09:30	10:15	00:45
26 z 44 Przerwa	Paweł Szymków	11-06-2025	10:15	10:30	00:15
27 z 44 7. Pozycjonowanie w wyszukiwarkach	Paweł Szymków	11-06-2025	10:30	11:45	01:15
28 z 44 7. Elementy on-page i off-page	Paweł Szymków	11-06-2025	11:45	12:15	00:30
29 z 44 7. Narzędzia SEO	Paweł Szymków	11-06-2025	12:15	13:00	00:45
30 z 44 Przerwa obiadowa	Paweł Szymków	11-06-2025	13:00	13:30	00:30
31 z 44 8. Konfiguracja konta reklamowego	Paweł Szymków	11-06-2025	13:30	14:15	00:45
32 z 44 8. Tworzenie skutecznych kampanii	Paweł Szymków	11-06-2025	14:15	15:00	00:45
33 z 44 8. Zasady działania kampanii	Paweł Szymków	11-06-2025	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 44 Podsumowanie + dyskusja	Paweł Szymków	11-06-2025	15:30	16:00	00:30
35 z 44 Omówienie wniosków z dnia poprzedniego	Paweł Szymków	12-06-2025	08:00	08:30	00:30
36 z 44 9. Pkratyczne zastosowanie Narzędzi Marketingowych + AI	Paweł Szymków	12-06-2025	08:30	09:30	01:00
37 z 44 9. Automatyzacja procesów	Paweł Szymków	12-06-2025	09:30	10:15	00:45
38 z 44 9. Trendy i przyszłość	Paweł Szymków	12-06-2025	10:15	10:45	00:30
39 z 44 Przerwa	Paweł Szymków	12-06-2025	10:45	11:00	00:15
40 z 44 10. Projektowanie struktury lejka	Paweł Szymków	12-06-2025	11:00	11:45	00:45
41 z 44 10. Plan działania na kilka miesięcy	Paweł Szymków	12-06-2025	11:45	12:30	00:45
42 z 44 10. Optymalizacja i analiza	Paweł Szymków	12-06-2025	12:30	13:30	01:00
43 z 44 Przerwa obiadowa	Paweł Szymków	12-06-2025	13:30	14:00	00:30
44 z 44 Walidacja	Paweł Szymków	12-06-2025	14:00	16:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	226,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	300,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Szymków

Paweł Szymków to przedsiębiorca i trener biznesu z 15-letnim doświadczeniem w doradztwie i szkoleniach z zakresu marketingu i sprzedaży. Specjalizuje się budowaniu strategii i planów marketingowych.

Jego misją jest wspieranie przedsiębiorców w wykorzystaniu potencjału ich firm poprzez skuteczne strategie marketingowe i sprzedażowe. Jest praktykiem, który prowadzi własne firmy od 2008 roku, co pozwala mu lepiej zrozumieć wyzwania stojące przed przedsiębiorcami. Jego klienci cenią go za kreatywność, skuteczność proponowanych rozwiązań oraz proaktywne podejście do biznesu.

Prowadzi swój kanał YouTube o nazwie Marketing Hero.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- Materiały szkoleniowe w formie elektronicznej (PDF) zawierające omówienie kluczowych zagadnień z warsztatów.
- Szablony Buyer Persony oraz kalendarza treści do Social Media.
- Checklisty do planowania strategii marketingowej i budowy lejka sprzedażowego.
- Dostęp do nagrań z wybranych sesji szkoleniowych.
- Lista rekomendowanych narzędzi marketingowych i źródeł do dalszej nauki.

Adres

ul. Szwedzka 7

55-040 Bielany Wrocławskie

woj. dolnośląskie

Sala boardroom AB

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Igor Ginalski

E-mail igor.ginalski@megacentrumrozwoju.pl

Telefon (+48) 513 020 414