



UNICO SP. Z O.O.



Unico Marketing: Marketing i sprzedaż w praktyce. Strategia, automatyzacja i skalowanie biznesu. Szkolenie praktyczne od podstaw po zaawansowane kompetencje zawodowe.

Numer usługi 2025/04/02/160223/2666106

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

54 h

11.04.2025 do 19.05.2025

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

118,52 PLN brutto/h

118,52 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do: • Osób otwierających działalność, które szukają sprawdzonych metod na skuteczny rozwój, automatyzację działań i budowanie przewagi konkurencyjnej. • Freelancerów i osób budujących markę, którzy chcą efektywnie promować swoje usługi i produkty w Internecie i poza nim. • Przedsiębiorców i właścicieli firm, którzy chcą skutecznie skalować swój biznes, budować rozpoznawalną markę i zwiększać sprzedaż. • Specjalistów ds. marketingu i sprzedaży, którzy pragną poszerzyć swoje kompetencje w zakresie strategii marketingowej, automatyzacji oraz nowoczesnych technik pozyskiwania klientów. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	10-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi	54
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 przygotowuje uczestników do samodzielnego opracowywania i wdrażania strategii marketingowych oraz sprzedażowych, wykorzystując nowoczesne narzędzia i metody projektowe. Szkolenie prowadzi do skutecznego planowania i realizowania kampanii marketingowych, budowania silnej marki, optymalizacji procesów sprzedażowych oraz zarządzania relacjami z klientami. Uczestnicy zostaną przygotowani do analizy rynku, tworzenia angażujących treści marketingowych, wykorzystania narzędzi AI w marketingu

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje kluczowe elementy strategii marketingowej i biznesowej.	Omawia zasady tworzenia modelu biznesowego przy użyciu Business Model Canvas.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wyjaśnia, jak identyfikować segmenty klientów i ich potrzeby.	Wywiad ustrukturyzowany
	Opisuje techniki analizy rynku i konkurencji, w tym analizę SWOT i benchmarking.	Wywiad ustrukturyzowany
Stosuje podstawowe narzędzia organizacji pracy i planowania działań marketingowych.	Tworzy tablicę Kanban w Trello i zarządza zadaniami.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje możliwości automatyzacji powtarzalnych procesów marketingowych.	Wywiad swobodny
	Omawia zasady planowania strategii marketingowej w perspektywie długoterminowej i krótkoterminowej.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje zasady budowania spójnej identyfikacji wizualnej marki.	Wyjaśnia znaczenie kolorystyki, typografii i logotypu w komunikacji marki.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia podstawowe zasady projektowania materiałów marketingowych zgodnych z identyfikacją wizualną.	Wywiad ustrukturyzowany
	Tworzy podstawowy projekt graficzny w Canva zgodnie z wytycznymi marki.	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
Dobiera skuteczne narzędzia do komunikacji i promocji marki w Internecie. Tworzy treści marketingowe dostosowane do różnych kanałów komunikacji.	Wyjaśnia zasady działania Google My Business.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wskazuje metody pozyskiwania opinii klientów i zarządzania reputacją w sieci.	Wywiad ustrukturyzowany
	Rozpoznaje kluczowe czynniki wpływające na zasięg treści w social media.	Wywiad ustrukturyzowany
	Tworzy tekst promocyjne zgodnie z zasadami copywritingu (AIDA, PAS, 4U).	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	Projektuje grafiki marketingowe w Canva, uwzględniając różne formaty i platformy.	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
Posługuje się podstawowymi technikami sprzedażowymi i budowania relacji z klientami.	Omawia proces sprzedaży od pierwszego kontaktu do finalizacji.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wskazuje skuteczne sposoby negocjacji i tworzenia ofert sprzedażowych.	Wywiad ustrukturyzowany
Identyfikuje metody zarządzania sytuacjami kryzysowymi i ochrony reputacji firmy.	Wymienia sposoby monitorowania opinii i wizerunku firmy w Internecie.	Wywiad ustrukturyzowany
	Rozpoznaje potencjalne zagrożenia wizerunkowe i sposoby ich neutralizacji.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wyjaśnia, jak reagować na trudnych klientów i sytuacje kryzysowe.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje zastosowania narzędzi AI w marketingu i sprzedaży.	Wyjaśnia, jak AI wspomaga generowanie treści marketingowych.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wskazuje sposoby wykorzystania AI do analizy rynku i zachowań klientów.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia przykłady automatyzacji obsługi klienta przy użyciu AI.	Wywiad ustrukturyzowany
Identyfikuje sposoby optymalizacji i skalowania biznesu.	Wyjaśnia podstawowe metody zarządzania czasem i produktywnością.	Wywiad ustrukturyzowany
	Rozpoznaje możliwości automatyzacji działań marketingowych i sprzedażowych.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wskazuje źródła finansowania działalności.	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zaświadczenie potwierdzające 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?

Tak, zaświadczenie 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Unico Biznes: Marketing i sprzedaż w praktyce to praktyczne szkolenie dla osób, które chcą skutecznie rozwijać swój biznes od podstaw. Program łączy kluczowe zagadnienia marketingu i sprzedaży z nowoczesnymi narzędziami i strategiami, które pomagają budować rozpoznawalną markę, pozyskiwać klientów i zwiększać sprzedaż.

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach otwierających działalność, które chcą świadomie i efektywnie wejść na rynek, unikając kosztownych błędów. Będzie również cennym wsparciem dla freelancerów, przedsiębiorców oraz specjalistów ds. marketingu i sprzedaży, którzy chcą lepiej wykorzystywać dostępne narzędzia i skuteczniej rozwijać swoją działalność.

Podczas kursu uczestnicy poznają sprawdzone metody planowania strategii marketingowej, skutecznej komunikacji z klientami oraz optymalizacji działań sprzedażowych. Dowiedzą się, jak korzystać z narzędzi automatyzacji, projektować skuteczne materiały marketingowe i efektywnie zarządzać marką w mediach społecznościowych. Program opiera się na praktycznych ćwiczeniach i rzeczywistych przykładach, co pozwala na szybkie zastosowanie zdobytej wiedzy w działaniu.

Szkolenie jest inwestycją, która pozwala uporządkować wiedzę, uniknąć typowych błędów początkujących przedsiębiorców i świadomie rozwijać biznes w oparciu o sprawdzone strategie.

Moduł 1: Tworzenie modelu biznesowego

- Business Model Canvas – tworzenie fundamentów biznesu
- Określanie segmentów klientów i ich potrzeb
- Budowanie propozycji wartości
- Dopasowanie oferty do rynku

Moduł 2: Analiza rynku i konkurencji (SWOT & Benchmarking)

- Jak analizować rynek i rozpoznać niszę
- Analiza SWOT – mocne i słabe strony firmy
- Benchmarking – podpatrywanie konkurencji
- Tworzenie strategii wyróżniającej firmę

Moduł 3: Organizacja pracy metodą Kanban (Trello)

- Zarządzanie zadaniami metodą Kanban
- Organizacja projektów marketingowych
- Automatyzacja powtarzalnych procesów
- Ćwiczenie: Tworzenie własnej tablicy Kanban

Moduł 4: Planowanie strategii marketingowej

- Długoterminowe vs. krótkoterminowe strategie
- Tworzenie kampanii sezonowych
- Połączenie działań online i offline
- Ćwiczenie: Opracowanie strategii marketingowej

Moduł 5: Kreowanie spójnej identyfikacji wizualnej

- Kolory, logo, fonty – ich wpływ na postrzeganie marki
- Psychologia kolorów w marketingu
- Tworzenie księgi identyfikacji wizualnej
- Ćwiczenie: Opracowanie identyfikacji wizualnej marki

Moduł 6: Storytelling i strategia komunikacji

- Model StoryBrand – jak opowiadać historię marki
- Jak budować emocjonalne zaangażowanie klientów
- Pisanie treści zgodnych z wartościami marki
- Ćwiczenie: Stworzenie narracji marki

Moduł 7: Google Wizytówka i optymalizacja SEO lokalnego

- Zakładanie i optymalizacja Google My Business
- Pozyskiwanie i zarządzanie opiniami klientów
- SEO lokalne i jak poprawić widoczność firmy
- Ćwiczenie: Optymalizacja wizytówki Google

Moduł 8: Tworzenie planu działań marketingowych

- Jak tworzyć harmonogram działań marketingowych
- Optymalizacja marketingu pod względem budżetu

- Jak planować kampanie sezonowe
- Ćwiczenie: Opracowanie planu działań na 3 miesiące

Moduł 9: Copywriting i techniki sprzedażowe

- Formuły copywriterskie (AIDA, PAS, 4U)
- Tworzenie skutecznych postów i opisów ofert
- Zasady pisania treści pod SEO
- Ćwiczenie: Stworzenie posta sprzedażowego

Moduł 10: Projektowanie grafik marketingowych

- Tworzenie spójnych grafik promocyjnych
- Optymalizacja grafik pod różne platformy
- Ćwiczenie: Projektowanie zestawu grafik

Moduł 11: Wideo marketing i storytelling wizualny

- Jak nagrywać proste i angażujące filmy
- Struktura skutecznego wideo marketingowego
- Ćwiczenie: Stworzenie krótkiego materiału video

Moduł 12: Algorytmy i optymalizacja zasięgów w social media

- Jak działają algorytmy Facebooka, Instagrama i TikToka
- Strategie zwiększania zasięgu organicznego
- Ćwiczenie: Analiza i optymalizacja treści

Moduł 13: Proces sprzedaży i budowanie relacji

- Jak prowadzić klienta od pierwszego kontaktu do zakupu
- Tworzenie skutecznej oferty sprzedażowej
- Negocjacje i domykanie sprzedaży
- Ćwiczenie: Opracowanie oferty sprzedażowej

Moduł 14: Social selling

- Budowanie relacji z klientami w social media
- Jak skutecznie sprzedawać usługi przez wiadomości
- Ćwiczenie: Tworzenie scenariuszy rozmów sprzedażowych

Moduł 15: Networking i budowanie sieci kontaktów

- Wykorzystanie LinkedIn i Facebooka do budowania sieci klientów
- Jak tworzyć wartościowy networking
- Ćwiczenie: Tworzenie strategii networkingowej

Moduł 16: Obsługa klienta i retencja

- Jak sprawić, by klienci wracali
- Tworzenie programów lojalnościowych
- Ćwiczenie: Projektowanie strategii retencyjnej

Moduł 17: Ochrona wizerunku firmy

- Budowanie i utrzymywanie reputacji online
- Monitorowanie wizerunku i analiza opinii klientów
- Zarządzanie opiniami w Google i mediach społecznościowych
- Ćwiczenie: Audyt wizerunku firmy

Moduł 18: Reagowanie na kryzysy

- Rodzaje kryzysów wizerunkowych i jak im zapobiegać
- Zasady opracowania planu kryzysowego
- Komunikacja w trakcie kryzysu

Moduł 19: Obsługa trudnych klientów

- Typy trudnych klientów: Klient agresywny, roszczeniowy, pasywno-agresywny, toksyczny
- Techniki deeskalacji i utrzymywania profesjonalizmu
- Przekształcanie trudnych rozmów w pozytywne doświadczenia
- Ćwiczenie: Symulacja rozmowy z trudnym klientem

Moduł 20: Ćwiczenia i case study

- Ćwiczenie: Tworzenie strategii kryzysowej dla własnej działalności
- Symulacja kryzysu w social media

Moduł 21: Wprowadzenie do AI w marketingu

- Jak AI zmienia marketing i sprzedaż?
- Przegląd narzędzi AI w marketingu i sprzedaży
- Zalety i ograniczenia AI w biznesie
- Ćwiczenie: Wprowadzenie do pracy z ChatGPT

Moduł 22: Tworzenie treści marketingowych z ChatGPT

- Jak skutecznie korzystać z ChatGPT do generowania treści
- Tworzenie treści SEO-friendly przy użyciu AI
- Optymalizacja ofert sprzedażowych przy pomocy AI
- Ćwiczenie: Generowanie własnych treści marketingowych

Moduł 23: AI w analizie rynku i strategii sprzedaży

- Automatyczne raporty rynkowe i prognozy trendów
- Wykorzystanie AI do tworzenia persony klienta
- Tworzenie strategii sprzedaży wspomaganej przez AI
- Ćwiczenie: Tworzenie analizy rynku przy pomocy AI

Moduł 24: Automatyzacja obsługi klienta z AI

- Automatyczne odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania
- Personalizacja doświadczenia klienta dzięki AI
- Ćwiczenie: Tworzenie automatycznych odpowiedzi dla klientów

Moduł 25: Zarządzanie czasem i produktywność

- Metoda Eisenhowera – priorytetyzacja zadań
- Technika Pomodoro – jak zwiększyć koncentrację
- Matryca Coveya – jak unikać rozpraszaczy
- Wykorzystanie Trello do zarządzania zadaniami
- Tworzenie standardowych procedur operacyjnych (SOPs)
- Ćwiczenie: Optymalizacja swojego planu dnia

Moduł 26: Automatyzacja i delegowanie

- Automatyzacja marketingu (planowanie postów, e-maili, ankiet)
- Automatyzacja faktur i płatności
- Automatyczne przypomnienia dla klientów (SMS, e-mail)
- Ćwiczenie: Planowanie automatyzacji

Moduł 27: Finansowanie i rozwój biznesu

- Tworzenie planu budżetowego na rozwój
- Źródła finansowania działalności
- Jak zdobyć środki z funduszy unijnych?
- Tworzenie strategii finansowej na 12 miesięcy
- Ćwiczenie: Tworzenie strategii finansowej dla biznesu

Moduł 28: Planowanie strategii na kolejne 12 miesięcy

- Planowanie rozwoju oferty i ekspansji biznesu
- Tworzenie planu działania na kolejne miesiące
- Unikanie pułapek długoterminowego planowania

Podsumowanie szkolenia

Q&A – sesja pytań i odpowiedzi

Validacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 54 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Zajęcia praktyczne: 26 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 28 godzin dydaktycznych
- Usługa nie zawiera przerw.
- Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Dzień 1. Moduł 2: Analiza rynku i konkurencji (SWOT & Benchmarking) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	11-04-2025	09:00	10:15	01:15
2 z 30 Dzień 2. Moduł 3: Organizacja pracy metodą Kanban (Trello) (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	11-04-2025	10:15	12:00	01:45
3 z 30 Dzień 3. Moduł 4: Planowanie strategii marketingowej (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	14-04-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 30 Dzień 3. Moduł 5: Kreowanie spójnej identyfikacji wizualnej (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	14-04-2025	10:30	12:00	01:30
5 z 30 Dzień 4. Moduł 6: Storytelling i strategia komunikacji (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	15-04-2025	09:00	11:00	02:00
6 z 30 Dzień 4. Moduł 7: Google Wizytówka i optymalizacja SEO lokalnego (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	16-04-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 30 Dzień 5. Moduł 8: Tworzenie planu działań marketingowych (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	16-04-2025	10:30	12:00	01:30
8 z 30 Dzień 8. Moduł 13: Proces sprzedaży i budowanie relacji (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	28-04-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 30 Dzień 8. Moduł 14: Social selling (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	28-04-2025	10:30	12:00	01:30
10 z 30 Dzień 9. Moduł 15: Networking i budowanie sieci kontaktów (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	29-04-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 30 Dzień 9. Moduł 16: Obsługa klienta i retencja (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	29-04-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 30 Dzień 7. Moduł 11: Wideo marketing i storytelling wizualny (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	30-04-2025	09:00	10:30	01:30
13 z 30 Dzień 7. Moduł 12: Algorytmy i optymalizacja zasięgów w social media (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	30-04-2025	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 30 Dzień 10. Moduł 17: Ochrona wizerunku firmy (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	05-05-2025	09:00	10:30	01:30
15 z 30 Dzień 10. Moduł 18: Reagowanie na kryzysy (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	05-05-2025	10:30	12:00	01:30
16 z 30 Dzień 11. Moduł 19: Obsługa trudnych klientów (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	06-05-2025	09:00	10:00	01:00
17 z 30 Dzień 11. Moduł 20: Ćwiczenia i case study (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	06-05-2025	10:00	11:00	01:00
18 z 30 Dzień 12. Moduł 21: Wprowadzenie do AI w marketingu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	07-05-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 30 Dzień 12. Moduł 22: Tworzenie treści marketingowych z ChatGPT (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	07-05-2025	10:30	12:00	01:30
20 z 30 Dzień 13. Moduł 23: AI w analizie rynku i strategii sprzedaży (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	12-05-2025	09:00	12:00	03:00
21 z 30 Dzień 14. Moduł 24: Automatyzacja obsługi klienta z AI (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	13-05-2025	09:00	11:00	02:00
22 z 30 Dzień 15. Moduł 25: Zarządzanie czasem i produktywność (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	14-05-2025	09:00	10:30	01:30
23 z 30 Dzień 15. Moduł 26: Automatyzacja i delegowanie (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	14-05-2025	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 30 Dzień 6. Moduł 9: Copywriting i techniki sprzedaży (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	15-05-2025	09:00	10:00	01:00
25 z 30 Dzień 6. Moduł 10: Projektowanie grafik marketingowych (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	15-05-2025	10:00	11:00	01:00
26 z 30 Dzień 16. Moduł 27: Finansowanie i rozwój biznesu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	19-05-2025	09:00	10:30	01:30
27 z 30 Dzień 16. Moduł 28: Planowanie strategii na kolejne 12 miesięcy (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	19-05-2025	10:30	12:15	01:45
28 z 30 Dzień 16. Podsumowanie szkolenia (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	19-05-2025	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 30 Dzień 16. Q&A – sesja pytań i odpowiedzi (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Rafał Lisser	19-05-2025	12:30	12:45	00:15
30 z 30 Dzień 16. Walidacja efektów uczenia się Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	19-05-2025	12:45	13:30	00:45

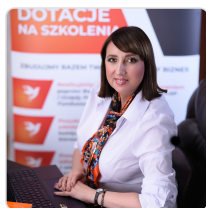
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Monika Lisser

Właścicielka marki UNICO. Przedsiębiorczyni, od ponad 20 lat w obszarze biznesowym.

Wspiera w procesie ich rozwoju, budowaniu marki, we wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych w obszarze mediów społecznościowych.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła kilkadziesiąt szkoleń związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym

poprzez tworzenie koncepcji marketingowej dla danej marki oraz poprzez tworzenie spójnego wizerunku.

Od 2023 roku do dziś jest wykładowcą akademickim na kierunku „Kreowanie marki osobistej”.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat, jako trener zrealizowała ponad 2500 godzin szkoleniowych, w tym ponad 1500 godzin dofinansowanych w ramach Bazy Usług Rozwojowych i KFS: związanych z budowaniem marki w sieci, promocji w social mediach (Facebook, LinkedIn), szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej i sprzedażowej.

Od 3 lat wspiera i promuje na Facebooku markę UNICO.



2 z 2

Rafał Lisser

Doświadczony grafik komputerowy front-end developer.

W ostatnich 5 latach uzyskał certyfikat specjalisty Google w zakresie marketingu internetowego, certyfikaty WCAG - audyt, testowanie, dostępność cyfrowa w projektowaniu stron i aplikacji, certyfikat Budowanie zaawansowanych stron internetowych.

Z wykształcenia magister inżynier, absolwent Politechniki Koszalińskiej na wydziale mechanicznym. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego na stanowiskach związanych z technologiami komputerowymi oraz grafiką. Współpracuje od wielu lat z firmą związaną z branżą fotograficzną oraz z branżą komponentów IT, zarządzając całym działem marketingowym.

W ostatnich 5 latach projektował, programował i wdrażał aplikacje internetowe na bazie dostępnych systemów lub autorskich rozwiązań. Dbał o spójny system identyfikacji wizualnej: od projektu logo po wizerunek w sieci.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat współpracował w charakterze grafika komputerowego, front-end developera z agencjami reklamowymi i drukarniami z Polski i zagranicy oraz z wieloma najważniejszymi targami w Polsce i za granicą: w Niemczech, Hiszpanii, w Azji. Buduje serwisy internetowe od projektu po wdrożenie na serwer.

W ostatnich 5 latach przeprowadził szkolenia z systemów CMS: Wordpress, Drupal, Shoper, Prestashop oraz języków HTML, CSS, PHP. Szkolił pracowników z podległych działów reklamowych i marketingu oraz przy każdorazowym opracowaniu nowych strategii dla klientów (ponad 500 godzin).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736).

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771