



DEVELOBUD
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie: MARKETING I SPRZEDAŻ DLA ZIELONEJ GOSPODARKI

Numer usługi 2025/04/23/177031/2705185

📍 Ustroń / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 21 h
📅 27.06.2025 do 28.06.2025

4 960,00 PLN brutto
4 960,00 PLN netto
236,19 PLN brutto/h
236,19 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją zieloną z elementami wpływu społecznego. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Usługa przygotowuje uczestników do identyfikowania trendów rynkowych związanych z ekologią, budowania marek opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju, tworzenia komunikatów marketingowych, które inspirują do odpowiedzialnej konsumpcji oraz wdrażania innowacyjnych modeli biznesowych wspierających GOZ.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawy zielonej gospodarki i zrównoważonego marketingu	Definiuje i charakteryzuje pojęcie zielonej gospodarki oraz jej trzy filary	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczeństwo	Wywiad swobodny
	Współpracuje w grupie przy rozwiązywaniu problemów związanych ze zrównoważonym rozwojem	Wywiad swobodny
	Aktywnie uczestniczy w dyskusjach na temat zrównoważonego marketingu	Wywiad swobodny
Przeprowadza analizę rynku	Analizuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych.	Wywiad swobodny
	Stosuje narzędzia marketingowe do oceny efektywności działań	Wywiad swobodny
	Prezentuje swoje pomysły i opinie w sposób jasny i zwięzły.	Wywiad swobodny
	Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem	Test teoretyczny
	Segmentuje rynek w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy strategię marketingową	Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej	Test teoretyczny
	Rozróżnia różne rodzaje marketingu (B2C, B2B) oraz elementy marketing mix	Test teoretyczny
	Wyjaśnia znaczenie budowania wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne	Wywiad swobodny
	Ocenia wpływ działań marketingowych na środowisko i społeczeństwo	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje media społecznościowe do komunikacji z klientami świadomymi ekologicznie	Wywiad swobodny
Komunikuje się z klientem	Negocjuje z różnymi interesariuszami w celu osiągnięcia wspólnych celów	Wywiad swobodny
	Demonstruje otwartość na nowe idee i rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju	Wywiad swobodny
Docenia istotę samokształcenia się	Charakteryzuje korzyści płynące z ciągłego podnoszenia swoich kompetencji i kwalifikacji	Deбата swobodna

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1

Podstawy zielonej gospodarki

- Definicja i założenia zielonej gospodarki
- Trzy filary zrównoważonego rozwoju: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy
- Wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczność lokalną
- Rola przedsiębiorstw w promowaniu zrównoważonego rozwoju Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży
- Ekologiczny marketing (green marketing) i jego znaczenie
- Rola przedsiębiorstw w kształtowaniu świadomości ekologicznej konsumentów
- Zrównoważone modele sprzedaży

Wprowadzeni do marketingu zrównoważonego:

- Klient - potrzeby, popyt, produkt, jakość, zadowolenie klienta pytanie czy znak swoje klienta?
- Rodzaje marketing np.: business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), marketing mix, nowoczesny marketing cyfrowy
Funkcje marketingu, marketingowe mity Audyt
- Analiza SWOT
- Trójkąt strategiczny w marketingu - preferencje, koszty, realizacja (proces marketingowy), racja bytu (rynki i grupy docelowe)

Dzień 2

Wprowadzenie do strategii marketingowej

- • Strategia: czym jest strategia?, ideał marketingowy, zasady sukcesu rynkowego, strategiczne jednostki biznesowe i rynki docelowe,
- decyzje strategiczne, pozycjonowanie strategiczne, dodanie strategii e-marketingu

Zrównoważona strategia marketingowa

- Polityka produktowa, polityka cenowa, polityka dystrybucyjna, polityka komunikacyjna
- Media społecznościowe w marketingu-mix - rodzaje i strategię

Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem

- Segmentacja rynku w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji
- Budowanie wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju

Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie

- Tworzenie przekazów marketingowych uwzględniających odpowiedzialność społeczną i ekologiczną
- Storytelling zorientowany na zrównoważony rozwój
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania ekologicznych produktów

Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5osób.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych . Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalane będą z uczestnikami.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Podstawy zielonej gospodark	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 13 Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 13 przerwa kawowa	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 13 Wprowadzeni do marketingu zrównoważonego	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	11:15	13:00	01:45
5 z 13 przerwa obiadowa	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 13 Audyt	Mikołaj Tarnowski	27-06-2025	13:30	17:00	03:30
7 z 13 Wprowadzenie do strategii marketingowej	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	09:00	11:00	02:00
8 z 13 przerwa kawowa	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Zrównoważona strategia marketingowa	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	11:15	12:00	00:45
10 z 13 Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	12:00	13:00	01:00
11 z 13 przerwa obiadowa	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 13 Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie	Mikołaj Tarnowski	28-06-2025	13:30	16:00	02:30
13 z 13 Walidacja	-	28-06-2025	16:00	16:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 960,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	236,19 PLN
Koszt osobogodziny netto	236,19 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnowski

Menedżer z 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu w regionie CEE dla globalnych korporacji, takich jak Intel, Smurfit Kappa, ArcelorMittal, TJ/H2b Analytical Services. Pracował i mieszkał w

Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce, prowadząc projekty w zróżnicowanych środowiskach kulturowych i biznesowych.

Od ponad dwóch lat aktywnie zaangażowany również w szkolenia sprzedażowe oraz rozwój sprzedaży zielonej – obszaru coraz bardziej istotnego w kontekście zrównoważonego rozwoju i transformacji energetycznej.

Trener negocjacji, szkolony przez legendarnego Jima Campa, doradcę CEO firm z listy Fortune 500 (np. Intel, Cisco, IBM) oraz jednostki kryzysowej FBI.

Absolwent Arnhem Business School, HAN University of Applied Sciences w Holandii oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Współtwórca innowacyjnej platformy rekrutacyjnej HRfactory.pl, wyróżnionej w prestiżowych rankingach start-upów w Polsce i Europie, z której korzystają międzynarodowe firmy z różnych branż do realizacji najtrudniejszych procesów rekrutacji.

Autor artykułów eksperckich i prelegent podczas konferencji organizowanych przez Puls Biznesu, Gazetę Prawną i Wolters Kluwer.

Pasjonat rozwoju osobistego, kultury francuskiej i kotów brytyjskich, zafascynowany zgłębianiem nieoczywistych tematów jak remote viewing czy hipnoza regresyjna. Wolny czas spędza na uprawianiu sportu, podróżach i grze na fortepianie. Jego życiową misją jest inspirowanie ludzi do odważnego sięgania po szanse, które otwierają drogę

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji PowerPoint wysłanej na adres mailowy, notes+ długopis, ankiety oraz testy.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1

Warunki uczestnictwa

Osoby pełnoletnie zamieszkałe i pracujące na terenie całej Polski

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 606 383 797 lub mailem na

dsiuda@kancelaria-ads.pl przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Zdrojowa 3
43-450 Ustroń
woj. śląskie

Hotel Diament

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Daniel Siuda

E-mail dsiuda@kancelaria-ads.pl

Telefon (+48) 606 383 797