



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Marketing na miarę XXI wieku - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/05/08/161638/2731987

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 25.08.2025 do 27.08.2025

3 800,00 PLN brutto

3 800,00 PLN netto

118,75 PLN brutto/h

118,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Przedsiębiorcy i właściciele MMŚP • Specjaliści ds. marketingu w erze cyfrowej. • Freelancerzy zajmujący się tworzeniem treści i budowaniem marek. • Osoby zainteresowane rozwijaniem swoich umiejętności w social media i SEO. • Twórcy kursów online i produktów cyfrowych. • uczestnicy projektu Małopolski Pociąg do Kariery
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Marketing na miarę XXI wieku" jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia działań marketingowych w dynamicznie zmieniającym się, cyfrowym środowisku biznesowym. Szkolenie ma na celu przekazanie wiedzy na temat nowoczesnych strategii marketingowych, z naciskiem na wykorzystanie mediów społecznościowych, SEO, SEM oraz kampanii reklamowych PPC.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia strategie marketingowe w erze cyfrowej	Uczestnik rozróżnia poszczególne strategie marketingowe (np. content marketing, marketing w mediach społecznościowych, SEO) i ich zastosowanie w różnych sytuacjach biznesowych.	Test teoretyczny
Definiuje kluczowe pojęcia związane z marketingiem internetowym	Uczestnik definiuje podstawowe terminy, takie jak SEM, PPC, ROI, lejek marketingowy, oraz ich znaczenie w procesie marketingowym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje różnice między marketingiem organicznym a płatnym	Uczestnik charakteryzuje główne różnice i zalety marketingu organicznego (np. SEO) w porównaniu do marketingu płatnego (np. Google Ads, Facebook Ads).	Test teoretyczny
Projektuje strategię marketingową w oparciu o analizę rynku	Uczestnik uzasadnia kroki prowadzące do stworzenia strategii marketingowej, uwzględniając analizę sytuacji przedsiębiorstwa oraz cele marketingowe.	Test teoretyczny
Monitoruje efektywność kampanii marketingowych	Uczestnik ocenia wskaźniki takie jak CTR, CPC, i ROI, aby monitorować skuteczność działań reklamowych online.	Test teoretyczny
Uzasadnia wybór grupy docelowej w kampanii marketingowej	Uczestnik uzasadnia, jak określenie grupy docelowej wpływa na sukces kampanii marketingowej i jak personalizacja komunikacji poprawia jej efektywność.	Test teoretyczny
Organizuje komunikację marki w internecie	Uczestnik charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji marki w mediach społecznościowych, podając przykłady dostosowania przekazu do różnych platform (np. Facebook, Instagram, TikTok).	Test teoretyczny

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 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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Dzień 1: Wprowadzenie do marketingu XXI wieku

1. Wprowadzenie do marketingu w erze cyfrowej

- Przedstawienie prowadzącego i uczestników
- Dlaczego marketing to orientacja biznesowa XXI wieku?
- Czym wyróżnia się marketing w erze cyfrowej?

2. Strategia marketingowa w erze cyfrowej

- Dlaczego w marketingu należy zacząć od strategii?
- Analiza sytuacji przedsiębiorstwa na rynku
- Wyznaczanie celów marketingowych
- Proces marketingu i kluczowe kamienie milowe
- Analiza rynku i konkurencji

3. Nowoczesne formy marketingu

- Social media marketing
- Marketing organiczny czy płatny?
- Budowanie marki osobistej czy firmowej?
- Marketing treści – wideo, audio, tekst?
- Marketing na stronie internetowej – SEO a SEM
- Influencer marketing
- Marketing afiliacyjny i partnerski

4. Marka w internecie

- Po co Ci marka w internecie?
- Wartości Twojej marki
- Twoja osobowość a marka
- Słowa kluczowe i tworzenie treści
- Profesjonalna sesja zdjęciowa
- Referencje i opinie
- Księga identyfikacji wizualnej

- Nazwa i logo
- Twoja strona internetowa

Dzień 2: Marketing treści w XXI wieku

1. Psychologia marketingu w świecie cyfrowym

- Ekonomia wdzięczności – czyli dlaczego darmowe treści sprzedają?
- Lejek marketingowy i przychód pasywny – czyli dlaczego powinieneś zarabiać, gdy śpisz?
- Dlaczego autentyczność i prostota wygrywa z perfekcjonizmem w XXI wieku?
- Dlaczego świat odchodzi od treści pisanej? O roli mediów społecznościowych i *attention span* w XXI wieku

2. Komunikacja w internecie

- Do kogo mówisz? O tym, jak wyznaczyć grupę docelową i dlaczego jest to najważniejszy element komunikacji
- Personalizacja komunikacji w erze cyfrowej
- Dlaczego lepiej pisać i mówić prosto? O zasadach i filozofii *plain language* w praktyce
- Jak świadomie używać słów?
- Jak unikać dźwięków namysłu *yyy,eee* i słów zapychaczy?

3. Wideomarketing w praktyce

- Zostań twórcą, a nie konsumentem... treści
- Jak przełamać się i mówić przed kamerą? O tym, jak zaprzyjaźnić się z tremą i stresem
- Trening emisji głosu – jak poprawić swoją dykcję i wyrażać emocje przed kamerą?
- Mowa ciała przed kamerą – wzmocnij siłę Twojego przekazu w internecie
- Skąd brać pomysły na treści filmików? RTM, ChatGPT, burza mózgów
- Na jakiej platformie publikować – YouTube, Instagram, Facebook czy TikTok?
- Filozofia Kaizen: Zaczynaj z tym, co masz, wiesz i jak umiesz, a dopiero potem ulepszaj
- Sukces = system + systematyczność – o tym, jak tworzyć treści przy napiętym grafiku?
- Jak uprościć montaż do minimum?

4. Produkty cyfrowe

- Jak zaprojektować stronę internetową wraz ze sklepem internetowym?
- Jak stworzyć e-booka do sprzedaży w internecie?
- Jak zaprojektować i sprzedawać kurs online?

Dzień 3 Social media marketing & Narzędzia cyfrowe w marketingu

1. Marketing organiczny w mediach społecznościowych

- Facebook
- Instagram
- TikTok
- Spotify
- YouTube
- Jakie platformy wybrać i kiedy publikować treści?

2. Grafika jest prostsza, niż myślisz – Canva

- Jak założyć konto w programie Canva?
- Jak wybrać szablony postów i filmików?
- Jak wgrać własne pliki?
- Jak dodać kolory marki?
- Jak projektować posty i filmiki?
- Jak pobrać pliki, aby były odpowiednie do mediów społecznościowych?
- Czym różni się wersja darmowa od płatnej?

3. Kampanie marketingowe

- Dlaczego marketing bezpłatny nie wystarczy?
- O świętej trójcy marketingu PPC: Google Ads, Facebook Ads i TikTok Ads
- Jak stworzyć kampanię reklamową krok po kroku?
- O monitorowaniu efektywności działań marketingowych – wskaźniki i ich interpretacja

4. Podsumowanie

5. Test

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

Przed szkoleniem wraz z uczestnikami zostaną ustalone przerwy (max. 1 godzina w ciągu dnia)

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wprowadzenie do marketingu w erze cyfrowej	Wojciech Graczyk	25-08-2025	07:35	08:30	00:55
2 z 19 Strategia marketingowa w erze cyfrowej	Wojciech Graczyk	25-08-2025	08:30	11:00	02:30
3 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	25-08-2025	11:00	11:10	00:10
4 z 19 Nowoczesne formy marketingu	Wojciech Graczyk	25-08-2025	11:10	14:00	02:50
5 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	25-08-2025	14:00	14:15	00:15
6 z 19 Marka w internecie	Wojciech Graczyk	25-08-2025	14:15	16:00	01:45
7 z 19 Psychologia marketingu w świecie cyfrowym	Wojciech Graczyk	26-08-2025	07:35	08:35	01:00
8 z 19 Komunikacja w internecie	Wojciech Graczyk	26-08-2025	08:30	11:00	02:30
9 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	26-08-2025	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 19 Wideomarketing w praktyce	Wojciech Graczyk	26-08-2025	11:10	14:00	02:50
11 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	26-08-2025	14:00	14:15	00:15
12 z 19 Produkty cyfrowe	Wojciech Graczyk	26-08-2025	14:15	16:00	01:45
13 z 19 Marketing organiczny w mediach społecznościowych	Wojciech Graczyk	27-08-2025	07:35	08:30	00:55
14 z 19 Grafika jest prostsza, niż myślisz – Canva	Wojciech Graczyk	27-08-2025	08:30	11:00	02:30
15 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	27-08-2025	11:00	11:10	00:10
16 z 19 Kampanie marketingowe	Wojciech Graczyk	27-08-2025	11:10	14:00	02:50
17 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	27-08-2025	14:00	14:15	00:15
18 z 19 Podsumowanie	Wojciech Graczyk	27-08-2025	14:15	15:00	00:45
19 z 19 Walidacja – test	-	27-08-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – trener kompetencji miękkich oraz mentor w zakresie wystąpień publicznych z 4-letnim stażem.

Autor książki pt. „Wystąpienia publiczne”, w której w prosty sposób przekazuje swoją wiedzę oraz doświadczenie z tematyki wystąpień publicznych. Prezes zarządu instytucji szkoleniowej pod firmą KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o.

Włożył istotny wpływ w rozwój w poznańskiej filii organizacji zrzeszającej mówców Toastmasters International.

W ciągu ostatnich trzech lat przeprowadził ponad 1850 godzin zegarowych usług szkoleniowych w zakresie kompetencji miękkich, a także występował w roli prelegenta jako ekspert w zakresie wystąpień publicznych na następujących konferencjach:

- Hackathon Planet-ON'21 Smart & Green Industry
- Spotkanie networkingowe Rozwijalni Kobiet
- Spotkanie networkingowe Biznesowe Śniadania u Ani Diller

oraz w zakresie kompetencji miękkich:

- Konferencja Believe 2021 r.
- spotkanie inauguracyjne Szkoły Liderów Centrum PPP.

Cały czas podnosi swoje kompetencje, uczestnicząc w szkoleniach, kursach i konferencjach w zakresie komunikacji interpersonalnej, wystąpień publicznych i sprzedaży.

Certyfikaty:

- Competent Leader (Toastmasters International);
- Competent Communicator (Toastmasters International);
- Certyfikat uprawniający do prowadzenia szkoleń kwalifikacji zawodowej przedstawiciel handlowy (GCCE sp. z o.o.);
- Certyfikat uprawniający do prowadzenia szkoleń kwalifikacji zawodowej technik sprzedaży (GCCE sp. z o.o.).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf zostanie wysłany na adres mailowy każdego uczestnika.

Szkolenie będzie nagrywane!

Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna — Google Meet.

2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

Kontakt



Wojciech Graczyk

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420