



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Marketing na miarę XXI wieku – usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/05/08/161638/2732030

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 01.09.2025 do 03.09.2025

4 700,00 PLN brutto

4 700,00 PLN netto

146,88 PLN brutto/h

146,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Nowy start w Małopolsce z EURESEM
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 Nowy Start w Małopolsce z EURESEM
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-08-2025
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 identyfikuje podstawowe strategie marketingowe, takie jak content marketing, marketing w mediach społecznościowych i SEO.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje różnice między poszczególnymi strategiami marketingowymi	Test teoretyczny
	Uczestnik analizuje potrzeby biznesowe i dopasowuje odpowiednią strategię marketingową do konkretnej sytuacji.	Test teoretyczny
Definiuje kluczowe pojęcia związane z marketingiem internetowym	Uczestnik definiuje podstawowe pojęcia związane z marketingiem internetowym, takie jak SEO, SEM, PPC, lejek marketingowy itp.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje pojęcia związane z marketingiem internetowym	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje różnice między definicjami związanymi z marketingiem internetowym	Test teoretyczny
Charakteryzuje różnice między marketingiem organicznym a płatnym	Uczestnik identyfikuje różnice między marketingiem organicznym a płatnym	Test teoretyczny
	Uczestnik rozróżnia narzędzia marketingu organicznego oraz marketingu płatnego	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Monitoruje efektywność kampanii marketingowych	Uczestnik definiuje wskaźniki efektywności kampanii marketingowych w systemach PPC, m.in. Google Ads, Meta Ads	Test teoretyczny
	Uczestnik ocenia wskaźniki w kampaniach reklamowych, takie jak CTR, CPC, i ROI	Test teoretyczny
	Uczestnik uzasadnia, czy dany wskaźnik efektywności w kampaniach PPC jest odpowiedni	Test teoretyczny
Projektuje treści cyfrowe w mediach społecznościowych	Uczestnik definiuje formy treści cyfrowych w internecie	Test teoretyczny
	Uczestnik obsługuje program graficzny Canva	Test teoretyczny
	Uczestnik uzasadnia, dlatego treści wideo są elementem marketingu XXI wieku	Test teoretyczny
Organizuje komunikację marki w internecie	Uczestnik planuje działania związane z komunikacją marki w internecie	Test teoretyczny
	Uczestnik uzasadnia, dlaczego ważnym elementem komunikacji marki są jej wartości	Test teoretyczny
	Uczestnik rozróżnia strategie komunikacji marki w internecie	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 treścią 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. Walidacja – test

1) Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut, łącznie 32 godziny.

2) Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

3) 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	01-09-2025	07:35	08:30	00:55
2 z 19 Strategia marketingowa w erze cyfrowej	Wojciech Graczyk	01-09-2025	08:30	11:00	02:30
3 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	01-09-2025	11:00	11:10	00:10
4 z 19 Nowoczesne formy marketingu	Wojciech Graczyk	01-09-2025	11:10	14:00	02:50
5 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	01-09-2025	14:00	14:15	00:15
6 z 19 Marka w internecie	Wojciech Graczyk	01-09-2025	14:15	16:00	01:45
7 z 19 Psychologia marketingu w świecie cyfrowym	Wojciech Graczyk	02-09-2025	07:35	08:35	01:00
8 z 19 Komunikacja w internecie	Wojciech Graczyk	02-09-2025	08:30	11:00	02:30
9 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	02-09-2025	11:00	11:10	00:10
10 z 19 Wideomarketing w praktyce	Wojciech Graczyk	02-09-2025	11:10	14:00	02:50
11 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	02-09-2025	14:00	14:15	00:15
12 z 19 Produkty cyfrowe	Wojciech Graczyk	02-09-2025	14:15	16:00	01:45
13 z 19 Marketing organiczny w mediach społecznościowych	Wojciech Graczyk	03-09-2025	07:35	08:30	00:55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Grafika jest prostsza, niż myślisz – Canva	Wojciech Graczyk	03-09-2025	08:30	11:00	02:30
15 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	03-09-2025	11:00	11:10	00:10
16 z 19 Kampanie marketingowe	Wojciech Graczyk	03-09-2025	11:10	14:00	02:50
17 z 19 Przerwa	Wojciech Graczyk	03-09-2025	14:00	14:15	00:15
18 z 19 Podsumowanie	Wojciech Graczyk	03-09-2025	14:15	15:00	00:45
19 z 19 Walidacja – test	-	03-09-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	146,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – trener kompetencji cyfrowych oraz miękkich z ponad 4-letnim doświadczeniem.

Posiada bogate doświadczenie zawodowe związane z marketingiem online. Od ponad pięciu lat tworzy i świadczy usługi związane z projektowaniem produktów cyfrowych, w szczególności e-

booków. Jest odpowiedzialny za marketing internetowy w Fundacji „Postaw na Przedsiębiorczość”. W ramach współpracy projektował m.in. kampanie PPC, takie jak wizerunkowe kampanie reklamowe w systemie Google Ads oraz kampanie związane z promowaniem eventów w systemie Meta Ads.

Oprócz tego jest specjalistą w zakresie wystąpień przed kamerą. Od ponad 9 lat nagrywa materiały wideo w mediach społecznościowych. Jest również autorem książki pt. „Wystąpienia publiczne”, w której w prosty sposób przekazuje swoją wiedzę oraz doświadczenie z tematyki wystąpień publicznych.

W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadził ponad 2250 godzin zegarowych usług szkoleniowych w zakresie kompetencji miękkich oraz cyfrowych, w tym ponad 450 godzin w zakresie marketingu online.

Certyfikaty:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe – technik organizacji reklamy (NR D/66010606/21), kwalifikacja pełna (PRK IV);
- Competent Communicator (Toastmasters International);
- certyfikat ukończenia szkolenia „implementacja narzędzi AI do działań marketingowych”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych **w formacie PDF** zostanie wysłany na adres mailowy każdego uczestnika. Komplet materiałów szkoleniowych składa się ze **skryptu** oraz **prezentacji multimedialnej**.

Warunki techniczne

1. Platforma komunikacyjna — **Google Meet**.
2. Wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, kamera internetowa, 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 1h 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