



Jak samodzielnie prowadzić marketing w MŚP – szkolenie

Numer usługi 2025/06/04/162457/2793270

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

244,46 PLN brutto/h

198,75 PLN netto/h

Bloomwise Group
Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

9 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 18.02.2026 do 18.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw, organizacji pozarządowych oraz instytucji, które: • planują samodzielnie realizować działania marketingowe, • chcą lepiej zrozumieć zagadnienia marketingowe w celu efektywnej współpracy z zewnętrznymi podmiotami. Uczestnikami mogą być: • właściciele firm, • menedżerowie, • specjaliści ds. marketingu, • pracownicy działów sprzedaży i promocji.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
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 "Jak samodzielnie prowadzić marketing w MŚP – szkolenie" przygotowuje do samodzielnego planowania i realizacji działań marketingowych w małych i średnich przedsiębiorstwach, w tym do opracowania podstawowej strategii marketingowej, wyboru kanałów komunikacji, planowania budżetu oraz monitorowania i analizy efektów działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje podstawowe pojęcia i narzędzia marketingowe	Przedstawia definicje i zastosowania kluczowych pojęć marketingowych	Test teoretyczny
	Omawia zastosowanie podstawowych narzędzi marketingowych w praktyce	Test teoretyczny
	Wskazuje różnice między kanałami online i offline	Test teoretyczny
Rozumie zasady opracowywania podstawowej strategii marketingowej i potrafi uzasadnić dobór jej elementów	Rozpoznaje kluczowe elementy strategii marketingowej (cele, grupę docelową, kanały komunikacji, budżet)	Test teoretyczny
	Uzasadnia wybór poszczególnych elementów strategii w oparciu o podane scenariusze	Test teoretyczny
	Potrafi uporządkować działania w logicznym harmonogramie realizacji (teoria planowania działań marketingowych)	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie kanały komunikacji marketingowej	Wskazuje kanały komunikacji adekwatne do określonej grupy docelowej i celów kampanii	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Omawia zalety i ograniczenia wybranych kanałów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera narzędzia wspierające komunikację (np. social media, e-mail marketing)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje budżet marketingowy oraz monitoruje i analizuje efekty działań	Planuje budżet marketingowy oraz monitoruje i analizuje efekty działań	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa wskaźniki (KPI) do monitorowania efektywności działań	Analiza dowodów i deklaracji
	Analizuje wyniki działań marketingowych i proponuje korekty	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Adresaci szkolenia

Szkolenie skierowane jest do właścicieli i menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw, specjalistów ds. marketingu, pracowników działów sprzedaży i promocji, a także osób odpowiedzialnych za komunikację w organizacjach pozarządowych, które chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe lub efektywnie współpracować z agencją zewnętrzną.

Warunki organizacyjne:

Liczba uczestników: maks. 10 osób na grupę

Stanowiska komputerowe: szkolenie prowadzone w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - Uczestnik jest zobowiązany do zapewnienia sobie komputera z dostępem do Internetu i możliwością udziału w spotkaniu na platformie Zoom (Aplikacja nie jest wymagana)

Materiały: prezentacja szkoleniowa, materiały ćwiczeniowe

Tryb: zajęcia prowadzone w godzinach dydaktycznych (45 min)

Podział godzin: teoria / praktyka: 30% / 70%

Przerwy: nie wliczane do czasu trwania szkolenia

Moduł 1: Marketing w teorii

- Podstawowe pojęcia oraz definicje.
- Performance marketing a działania wizerunkowe.

Moduł 2: Branding

- Czym jest branding?
- Realne przełożenie misji i wizji firmy na jej funkcjonowanie.
- Identyfikacja wizualna.
- Marketing w zgodzie z brandingiem.

Moduł 3: Marketing Offline

- Przegląd i wybór form marketingu offline.
- Networking i relacje jako element marketingu.
- Materiały drukowane (gadżety oraz materiały promocyjne).
- Reklama outdoorowa.

Moduł 4: Marketing Online

- Przegląd i wybór form marketingu online.
- Social media marketing (Wizerunek + reklama).
- Performance marketing (wybór kanałów w zależności od celów).

Moduł 5: Planowanie pracy i narzędzia

- Przegląd dostępnych narzędzi do tworzenia treści oraz planowania pracy.
- Strategia marketingowa - podstawy.
- Monitoring efektów i raportowanie.
- Zbieranie materiałów i tworzenie treści.

Moduł 6: Dodatkowe materiały

- Niestandardowe formy reklamy i przykłady skutecznych działań.
- Automatyzacja w marketingu.
- Pytania i odpowiedzi.

Moduł 7: Opracowywanie strategii marketingowej

- Wybór przypadku.
- Opracowanie podstawowej strategii marketingowej (+KPI).
- Wybór kanałów i formatów treści.
- Określanie budżetu.

Walidacja efektów uczenia się:

- Test teoretyczny (sprawdzenie znajomości podstawowych pojęć marketingowych).
- Test teoretyczny (sprawdzenie znajomości zasad opracowywania strategii marketingowej, elementów strategii, grupy docelowej, kanałów komunikacji i budżetu)
- Obserwacja w warunkach symulowanych (dobór kanałów komunikacji).
- Analiza dowodów i deklaracji (plan budżetu i monitoring efektów działań).

Harmonogram całej usługi, w tym podział na dni i godziny zajęć, tematy oraz przypisanie do poszczególnych zajęć Trenera, zostanie uzupełniony w Karcie Usługi najpóźniej na 6 dni przed rozpoczęciem realizacji szkolenia.

Informacje na temat Trenera, zostaną uzupełnione w Karcie Usługi najpóźniej na 6 dni przed rozpoczęciem realizacji szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	244,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Harmonogram całej usługi, w tym podział na dni i godziny zajęć, tematy oraz przypisanie do poszczególnych zajęć Trenera, zostanie uzupełniony w Karcie Usługi najpóźniej na 6 dni przed rozpoczęciem realizacji szkolenia.

Informacje na temat Trenera, zostaną uzupełnione w Karcie Usługi najpóźniej na 6 dni przed rozpoczęciem realizacji szkolenia.

Kody dostępowe zostaną udostępnione na dzień przed rozpoczęciem usługi.

Uczestnicy otrzymają:

- prezentację omawiającą kluczowe zagadnienia marketingowe,
- materiały dodatkowe dotyczące przykładów skutecznych kampanii marketingowych.

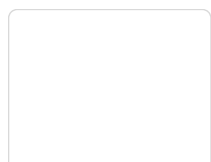
Warunki techniczne

Szkolenie realizowane będzie za pośrednictwem platformy komunikacyjnej **Zoom**, umożliwiającej prowadzenie zajęć w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem obrazu i dźwięku.

Wymagania sprzętowe:

- Komputer stacjonarny lub laptop z aktualnym systemem operacyjnym,
- Kamera internetowa i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- Słuchawki (zalecane dla lepszej jakości dźwięku),
- Stabilne łącze internetowe o minimalnej prędkości: 2 Mb/s (upload) i 4 Mb/s (download),
- Zainstalowana aplikacja Zoom lub dostęp przez przeglądarkę internetową (zalecane Chrome lub Firefox w najnowszej wersji).

Kontakt



Paulina Granisz

E-mail szkolenia@bloomvise.pl



Telefon (+48) 513 070 642