



Collegium Da Vinci z siedzibą w Poznaniu

★★★★☆ 4,5 / 5

97 ocen

Sprzedaż cyfrowa i lead generation - Studia podyplomowe - Collegium Da Vinci

Numer usługi 2025/06/27/9743/2841939

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📅 Studia podyplomowe

🕒 162 h

📅 15.11.2025 do 31.07.2026

7 450,00 PLN brutto

7 450,00 PLN netto

45,99 PLN brutto/h

45,99 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Studia skierowane są do:

- absolwentów i absolwentek różnych kierunków studiów wyższych: humanistycznych, społecznych, inżynierskich
- specjalistów i specjalistek ds. sprzedaży i marketingu, którzy chcą rozwinąć kompetencje w obszarze sprzedaży w internecie i lead generation
- pracowników i pracowniczek agencji digitalowych, którzy chcą zwiększyć skuteczność kampanii i automatyzować procesy sprzedażowe
- pracowników i pracowniczek działów B2B, którzy chcą skutecznie pozyskiwać klientów na LinkedIn
- przedsiębiorców i przedsiębiorczyń, freelancerów i freelancerek
- managerów i managerek sprzedaży
- osób, które chcą odkryć swoją ścieżkę kariery w świecie sprzedaży i marketingu cyfrowego

Minimalna liczba uczestników

25

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

162

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów na kierunku Sprzedaż cyfrowa i lead generation jest eksplorować rynki międzynarodowe i skalować sprzedaż, analizować skuteczność działań i optymalizować kampanie sprzedażowe, tworzyć perswazyjny copywriting sprzedażowy oraz automatyzować procesy sprzedażowe i marketingowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy i optymalizuje profilu na LinkedIn, który "sprzedaje"	- Tworzy profil zawodowy z jasno określoną propozycją wartości profesjonalnym zdjęciem i nagłówkiem - Stosuje odpowiednie słowa kluczowe, elementy social proof i jest regularnie aktualizowany na profilu LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje strategii social sellingu i angażuje potencjalnych klientów i klientek	- Opracowuje spójną strategię na LinkedIn lub Innych platformach z uwzględnieniem celów, grupy odbiorców i stylu komunikacji - Tworzy treści angażujące i dopasowane do potrzeb klientów (np posty eksperckie, komentarze, wiadomości prywatne) - Monitoruje reakcje odbiorców, analizuje skuteczność działań i dostosowuje przekaz	Obserwacja w warunkach symulowanych
Korzysta z zaawansowanych narzędzi sprzedażowych i marketingowych	- Wykorzystuje narzędzia sprzedażowe w praktyce - Dobiera narzędzia odpowiednie do etapu procesu sprzedażowego i rodzaju klienta - Interpretuje z narzędzi analitycznych i wyciąga wnioski na potrzeby dalszych działań	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Sprzedaż cyfrowa i lead generation - studia podyplomowe

Czas trwania: 2 semestry, 162 godzin kontaktowych (po 45 minut).

Dni zajęć: sobota, niedziela co dwa/trzy tygodnie w godzinach 9:00 - 16:00 lub 9:00 - 18:00

W harmonogramie studiów uwzględniono przerwy między zajęciami.

Zajęcia są prowadzone w formie wykładów oraz warsztatów.

Wykładowcy studiów podyplomowych są osobami, które na co dzień zajmują się HR pełniącym funkcję managera. Forma zajęć pozwala uczestnikom na wykształcenie umiejętności pozwalającej pełnić funkcję managera wspierającego strategię biznesową organizacji poprzez efektywne zarządzanie ludźmi.

Usługa stacjonarna jest w 80%, a usługa zdalna w 20%.

Program:

Spotkanie organizacyjne (2 godz.)

- Zapoznanie słuchaczy i słuchaczek z programem, harmonogramem zajęć i zasadami studiowania
- Omówienie wymagań, materiałów dydaktycznych oraz sposobu oceniania

Sprzedaż cyfrowa i lead generation (52 godz.)

- Strategie sprzedaży cyfrowej i generowanie leadów
- Marketing wychodzący: zimne maile i prospecting
- Zaawansowane narzędzia sprzedażowe
- LinkedIn Sales Navigator jako narzędzie do prospectingu generowania leadów

Social selling i budowanie marki eksperckiej (32 godz.)

- Sprzedaż społecznościowa na LinkedInie
- Budowanie marki eksperckiej na LinkedInie
- Copywriting perswazyjny - tworzenie treści generujących konwersje

Automatyzacja, optymalizacja i skalowanie sprzedaży (42 godz.)

- Automatyzacja sprzedaży i AI w generowaniu leadów
- Analiza danych i optymalizacja kampanii sprzedażowych
- Strategie skalowania sprzedaży i ekspansja międzynarodowa

Prawo, negocjacje i praktyczne wdrożenie (34 godz.)

- Praktyczny projekt sprzedaży cyfrowej - warsztaty z ekspertami
- Zarządzanie relacjami z klientami i negocjacje
- Podstawy prawa w marketingu Internetowym

Warunki zaliczenia

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych Sprzedaż cyfrowa i lead generation jest realizacja praktycznego projektu sprzedaży cyfrowej, który odwzorowuje rzeczywiste działania sprzedażowe. Struktura projektu:

- analiza rynku i grupy docelowej
- budowa bazy potencjalnych klientów i klientek
- strategia kontaktu i prospectingu
- realizacja i optymalizacja kampanii
- raportowanie i rekomendacje

Absolwenci i absolwentki uzyskują zgodnie z wymogami ustawy, świadectw ukończenia studiów podyplomowych w Collegium Da Vinci.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 20 Zjazd 1	-	15-11-2025	08:00	16:00	08:00	Tak
2 z 20 Zjazd 1	-	16-11-2025	08:00	16:00	08:00	Tak
3 z 20 Zjazd 2	-	29-11-2025	08:00	16:00	08:00	Tak
4 z 20 Zjazd 2	-	30-11-2025	08:00	16:00	08:00	Tak
5 z 20 Zjazd 3	-	10-01-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
6 z 20 Zjazd 3	-	11-01-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
7 z 20 Zjazd 4	-	24-01-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
8 z 20 Zjazd 4	-	25-01-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
9 z 20 Zjazd 5	-	14-02-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
10 z 20 Zjazd 5	-	15-02-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
11 z 20 Zjazd 6	-	28-02-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
12 z 20 Zjazd 6	-	01-03-2026	08:00	16:00	08:00	Nie
13 z 20 Zjazd 7	-	21-03-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
14 z 20 Zjazd 7	-	22-03-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
15 z 20 Zjazd 8	-	18-04-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
16 z 20 Zjazd 8	-	19-04-2026	08:00	16:00	08:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 20 Zjazd 9	-	09-05-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
18 z 20 Zjazd 9	-	10-05-2026	08:00	16:00	08:00	Tak
19 z 20 Zjazd 10	-	20-06-2026	08:00	17:00	09:00	Tak
20 z 20 Zjazd 10	-	21-06-2026	08:00	17:00	09:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	45,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,99 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jakub Gierłowski

Współzałożyciel (Co-Founder) & Dyrektor Techniczny (CTO) w agencji Sembility. Ekspert IT z wieloletnim doświadczeniem oraz marketer z ponad 7-letnią praktyką w branży.

Uwielbia innowacje, układanie strategii, zarządzanie projektami i techniczne podejście do marketingu. Łącząc technologię z kreatywnym podejściem, na swoim koncie ma setki obsłużonych klientów z różnych branż oraz tysiące wykonanych audytów SEO. Poza pracą rozwija swoje zainteresowania: nauka języka japońskiego, kulturę Japonii, motoryzację oraz gaming.

Bardzo mnie zarówno motywują, jak i ciekawią wszystkie aspekty związane z prowadzeniem i rozwojem naszej firmy Sembility – to moje zawodowe serce 😊 Ciekawią mnie rozwiązania, projekty i strategie, które łączą technologie – szczególnie innowacje – z kreatywnością czy nieszablonowym podejściem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne zamieszczane są przez wykładowców w Wirtualnej Uczelni oraz mogą być przysyłane na podany adres email w formie prezentacji, pdf, jpg, dokumentów word, filmów.

Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się na studia podyplomowe proszę o kontakt telefoniczny/mailowy **podyplomowe@cdv.pl** tel. **697 230 138**.

Warunkiem uczestnictwa jest zapisanie się na studia poprzez formularz rekrutacyjny **rekrutacja.cdv.pl** (UWAGA: wypełnienie samego formularza rekrutacyjnego nie jest równoznaczne z zapisaniem się na studia) niezbędne jest **podpisanie umowy online** oraz dostarczenie **dyplomu ukończenia studiów wyższych** (lic., inż., mgr).

Informacje dodatkowe

Zapraszamy na stronę internetową <https://cdv.pl/studia-podyplomowe/marketing-i-technologie/sprzedaz-cyfrowa-i-lead-generation/>, gdzie szczegółowo przedstawiamy KADRĘ, PARTNERÓW oraz PROGRAM.

Warunki techniczne

Zajęcia realizowane zdalnie, to usługi odbywające się z wykorzystaniem połączeń on-line, realizowane w czasie rzeczywistym, w formie umożliwiającej zrealizowanie opisanego zakresu usługi, jej celów i zadeklarowanych rezultatów. Zajęcia realizowane w formie zdalnej odbywają się przy użyciu platformy GOOGLE MEET lub ZOOM. Link umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line jest ważny tylko w trakcie zaplanowanych zajęć i przesyłany za pomocą wewnętrznego systemu do komunikacji pomiędzy Słuchaczem studiów podyplomowych, a Collegium Da Vinci.

1. Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie (np. Smartphone) do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy. Sprzęt komputerowy powinien być wyposażony w głośnik, kamerę i mikrofon.
2. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s)
3. Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop.

Materiały dydaktyczne zamieszczane są przez wykładowców w Wirtualnej Uczelni.

Adres

ul. gen. Tadeusza Kutrzeby 10
61-719 Poznań
woj. wielkopolskie

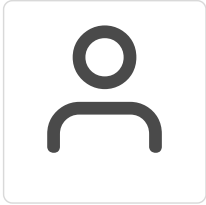
Zajęcia będą realizowane w budynku Uczelni przy ul. Kutrzeby 10 w Poznaniu. Zastrzegamy sobie możliwość zmiany formy zajęć 24 h przed rozpoczęciem danego spotkania.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Izabella Bekas-Kwaśniewska

E-mail izabella.bekas-kwasniewska@cdv.pl

Telefon (+48) 697 230 138