



Future Consulting
Monika Ornał-Olech

★★★★★ 4,7 / 5

82 oceny

Szkolenie grupowe "Marketing online – zrób to sam" - Jak skutecznie promować markę w internecie bez agencji? (kurs weekendowy)

Numer usługi 2025/07/09/150920/2866824

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.09.2025 do 28.09.2025

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: • Osoby zajmujące się grafiką, copywritingiem, programowaniem czy innymi usługami, które chcą zdobyć umiejętności marketingowe, aby lepiej reklamować swoje usługi • Przedsiębiorcy i właściciele małych firm • Freelancerzy i specjaliści • Blogerzy, influencerzy i twórcy treści • Osoby prowadzące kanały w mediach społecznościowych, które chcą zwiększyć swoje zasięgi i skuteczność promocji • Pracownicy marketingu i sprzedaży • Osoby chcące poszerzyć swoją wiedzę o nowoczesnych narzędziach marketingowych • Osoby zmieniające branżę lub szukające nowych kompetencji • Wszyscy chcący nauczyć się skutecznej promocji w sieci, aby zwiększyć swoją wartość na rynku pracy • Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój” • Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań marketingowych w Internecie, poznania podstaw skutecznego marketingu online, zdobycia praktycznych umiejętności tworzenia treści, grafik, stron i newsletterów, nauki narzędzi i metod do samodzielnego prowadzenia działań promocyjnych oraz zrozumienia, jak budować spójny wizerunek marki online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie planuje strategię marketingową.	-tworzy kompletny plan marketingowy dla własnej marki lub projektu, określając grupę docelową, cele oraz wybrane narzędzia promocji	Prezentacja
		Test teoretyczny
Wymienia i charakteryzuje narzędzia do prowadzenia kampanii reklamowych online.	-skutecznie konfiguruje i uruchamia reklamę w Google Ads lub Facebook Ads, analizując jej wyniki i dostosowując parametry dla lepszej efektywności	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Tworzy angażujące treści marketingowe.	-przygotowuje posty, artykuły lub materiały wideo, które generują interakcje i zasięg w mediach społecznościowych lub na stronie internetowej	Prezentacja
		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

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

->Program został stworzony z myślą o osobach, które chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe w sieci – w małej firmie, działalności jednoosobowej lub NGO. Struktura jest modułowa i praktyczna.

-> W celu skutecznego uczestnictwa, szkolenie adresowane jest do osób posiadających minimum podstawową umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 minut).

-> Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

->Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Warunki organizacyjne:

->Skompletowanie jednej grupy uczestników 1-12 osobowej

Program:

Test początkowy

1. Wprowadzenie do marketingu online

- Jak myśleć o marketingu – strategia „zrób to sam”
- Kim jest mój klient i gdzie go szukać?
- Wybór kanałów komunikacji i celów promocyjnych

2. Social media – planowanie i prowadzenie profili

- Jak dobrać platformy do swojej marki: FB, IG, LinkedIn, TikTok?
- Content plan – jak stworzyć go szybko i sensownie
- Bezpłatne i tanie narzędzia do tworzenia grafik i postów (np. Canva, CapCut)
- Wideo, reelsy i stories – jak tworzyć angażujące formaty bez budżetu
- Przykłady dobrych praktyk

3. Strony www i blog – Twoja wizytówka w sieci

- Proste sposoby na stworzenie strony – WordPress, Wix, Carrd, Webnode
- Co musi zawierać dobra strona www?
- Jak pisać teksty, które przyciągają?
- Wartość bloga – jak prowadzić bloga, który wspiera sprzedaż?

4. Mailing – tanie i skuteczne narzędzie marketingowe

- Dlaczego warto zbierać listy mailingowe?
- Jak zbudować bazę adresową legalnie i skutecznie
- Tworzenie newsletterów – Mailerlite, GetResponse, TinyLetter
- Przykłady kampanii, które działają

5. Produkty cyfrowe wspierające wizerunek marki

- E-book, checklisty, szablony – jak je stworzyć samodzielnie?
- Jak sprzedawać lub rozdawać produkty cyfrowe, by budować wizerunek eksperta?
- Case study: jakie produkty najlepiej działają w małych markach?
- Dystrybucja i promocja produktów – kanały i narzędzia

6. Podsumowanie i plan działania

- Twój plan na marketing – mapa działań na 3 miesiące
- Lista darmowych i tanich narzędzi online
- Q&A: konsultacje pomysłów uczestników

Walidacja efektów uczenia się: Test podsumowujący.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Test początkowy; Wprowadzenie do marketingu online (test/rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	27-09-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	27-09-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Social media – planowanie i prowadzenie profili cz. 1 (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	27-09-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	27-09-2025	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Social media – planowanie i prowadzenie profili cz. 2 (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	27-09-2025	12:45	14:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	27-09-2025	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Strony www i blog – Twoja wizytówka w sieci (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	27-09-2025	14:30	16:00	01:30
8 z 15 Mailing – tanie i skuteczne narzędzie marketingowe (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	28-09-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	28-09-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Produkty cyfrowe wspierające wizerunek marki cz. 1 (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	28-09-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	28-09-2025	12:15	12:45	00:30
12 z 15 Produkty cyfrowe wspierające wizerunek marki cz. 2 (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	28-09-2025	12:45	14:15	01:30
13 z 15 Przerwa	Katarzyna Świtas	28-09-2025	14:15	14:30	00:15
14 z 15 Podsumowanie i plan działania (rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	Katarzyna Świtas	28-09-2025	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Walidacja efektów uczenia się: test końcowy (test/rozmowa na żywo/czat/współdzielenie ekranu)	-	28-09-2025	15:45	16:00	00:15

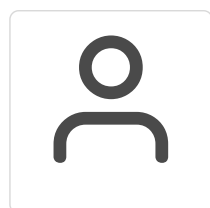
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Świtas

Absolwentka UMCS w Lublinie (produkcja medialna i rozwój zasobów ludzkich). Od 2018 konsekwentnie zdobywa dośw. w obszarach marketingu, by od 2022 skupić się zawodowo na mediach społ. Specjalizuje się w tworzeniu strategii komunikacji, zwiększaniu rozpoznawalności marek oraz przyg. angażujących treści. Swobodnie porusza się w stylu estetycznym, dynamicznym i kreatywnym, dopasowując formę przekazu do charakteru branży oraz marki – firmowej czy osobistej.

Dośw. zaw. zdobywała w działach marketingu, agencji social media oraz jako freelancerka. Te etapy doprowadziły ją do założenia własnej DG, w ramach kt. kompleksowo wspiera klientów w obecności online. Realizowała proj. zarówno lokalne, jak i ogólnopolskie, m.in. dla branży medycznej, beauty, nieruchomości oraz sportu. W pracy łączy kreatywne podejście z analitycznym myśleniem – planuje działania marketingowe, zarządza komunikacją oraz prowadzi kampanie reklamowe w systemie META ADS, kładąc nacisk na estetykę i skuteczność biznesową.

Jest współorganizatorką rolkarskich wydarzeń sportowych, w kt. odpowiada za promocję, marketing oraz komunikację w social mediach. Prowadzi konsultacje z zakresu content marketingu, budowania marki i obecności online, wspierając klientów indywidualnych i małe firmy. Stawia na komunikację, kt. angażuje, buduje relacje i przekłada się na realne efekty. Trenerka posiada

odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma notatnik, długopis i teczkę - wysłane pocztą na podany adres. Ponadto, w toku szkolenia, uczestnik będzie otrzymywał wydrukowane karty pracy, ćwiczenia do uzupełniania itp.

Warunki uczestnictwa

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu min. na 60%. Zostanie zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia i walidacji.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi tj. godzina dydaktyczna = 45 min.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój.

Został podpisany Regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” z WUP Kraków.

Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!

Telefon: 601 847 454

Mail: kontakt@future-consulting.pl

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli uczestnik uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT. *Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701).

Warunki techniczne

1. Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie w części zdalnej, w czasie rzeczywistym to **Click Meeting**.

2. Minimalne wymagania do obsługi szkolenia w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym na platformie **Click Meeting**:

- uczestnik powinien dysponować komputerem stacjonarnym bądź laptopem. Niezbędne również będą: mikrofon, słuchawki, głośniki i opcjonalnie kamera.

3. Minimalne wymagania sprzętowe: procesor dwurdzeniowy, minimum 2GB pamięci RAM, wolna przestrzeń na dysku twardym (około 10GB)

4. System operacyjny: minimum Windows XP/MacOS High Sierra

5. Oprogramowanie: przeglądarka internetowa (Google Chrome, Mozilla Firefox, Opera, Safari, Microsoft Edge)

6. Sieć: łącze internetowe minimum 2 Mbps

7. Okres ważności linku: **1h przed rozpoczęciem szkolenia w pierwszym dniu do ostatniej godziny w dniu zakończenia.**
8. Link do szkolenia oraz hasło dostępowe zostanie wysłany do uczestnika mailowo najpóźniej na 1 dzień przed realizacją usługi.

Kontakt



Katarzyna Gruda

E-mail kontakt@future-consulting.pl

Telefon (+48) 731 791 691