



EduEasy Justyna
Szewioła

★★★★★ 5,0 / 5

62 oceny

Sztuka perswazji i wywierania wpływu w marketingu - SZKOLENIE

Numer usługi 2025/07/09/163468/2867244

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.10.2025 do 31.10.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa jest skierowana do osób i firm, które chcą skutecznie przekonywać, budować zaangażowanie klientów oraz zwiększać efektywność swoich działań marketingowych. Główne grupy odbiorców: Specjaliści ds. marketingu, reklamy i sprzedaży Przedsiębiorcy i właściciele firm, kierownicy Osoby działające w e-commerce i mediach społecznościowych Freelancerzy, trenerzy i osoby budujące markę osobistą Osoby zainteresowane psychologią perswazji i komunikacją
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do: Zrozumienia kluczowych zasad perswazji i ich zastosowania w marketingu. Rozwinięcia umiejętności tworzenia przekonujących komunikatów reklamowych, które wpływają na decyzje zakupowe klientów. Poznania technik wpływu psychologicznego (np. reguła niedoboru, społeczny dowód słuszności) oraz ich skutecznego wykorzystania w kampaniach marketingowych. Zdobycia wiedzy na temat etyki w perswazji marketingowej, aby unikać manipulacji i budować pozytywne relacje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawowe mechanizmy perswazji	Uczestnik rozumie psychologiczne zasady wpływu społecznego, takie jak reguła wzajemności, społecznego dowodu słuszności, autorytetu, niedostępności oraz inne techniki stosowane w marketingu i sprzedaży.	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

- Usługa przygotowuje uczestnika do: Zrozumienia kluczowych zasad perswazji i ich zastosowania w marketingu. Rozwinięcia umiejętności tworzenia przekonujących komunikatów reklamowych, które wpływają na decyzje zakupowe klientów. Poznania technik wpływu psychologicznego (np. reguła niedoboru, społeczny dowód słuszności) oraz ich skutecznego wykorzystania w kampaniach marketingowych. Zdobycia wiedzy na temat etyki w perswazji marketingowej, aby unikać manipulacji i budować pozytywne relacje.
- W ramach wszystkich tematów zaplanowanych na szkoleniu wykorzystywane będą techniki: ćwiczenia, dyskusje, testy, scenki.
- Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.
- Organizator usługi zapewnia uczestnikom:
 - zestaw ćwiczeń praktycznych, pozwalających nabyć i utrwalić zakładane efekty uczenia się, a także na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności,

- wyposażenie pozwalające na krótką prezentację efektów ćwiczeń przez uczestników usługi rozwojowej, zależne od sposobu prowadzenia usługi (stacjonarny/online),
- dostęp do książek, podręczników, publikacji polsko- i obcojęzycznych, dotyczących prezentowanych zagadnień

5. Szkolenie skierowane do maksymalnie 5 (pięciu) uczestników. 1 h szkoleniowa = 45 min.

6. Zakres tematyczny:

1. 1. Wprowadzenie do perswazji w marketingu

Czym jest perswazja? Definicja i znaczenie w marketingu.

Modele i teorie perswazji: model AIDA, model przekonywania Cialdiniego.

Różnica między perswazją a manipulacją w kontekście etyki marketingowej.

1. Psychologia wpływu na decyzje zakupowe

Czynniki wpływające na decyzje konsumentów: emocje, potrzeby, wartości.

Rola emocji i intuicji w procesie zakupowym.

Jak wykorzystać wiedzę o psychologii w tworzeniu przekazu marketingowego?

1. Techniki perswazji w reklamie i komunikacji marketingowej

Społeczny dowód słuszności (Social Proof).

Reguła niedoboru i jej zastosowanie w promocjach.

Zasada wzajemności i budowanie lojalności klientów.

Wykorzystanie autorytetu w marketingu (influencerzy, ekspertów).

1. Praktyczne zastosowanie perswazji w treściach marketingowych

Jak tworzyć przekonujące hasła reklamowe?

Struktura perswazyjnej oferty – jak zaprezentować produkt/usługę, aby skłonić klienta do zakupu?

Perswazja w content marketingu i social media.

1. Case studies – skuteczna perswazja w kampaniach marketingowych

Przykłady efektywnych kampanii wykorzystujących techniki perswazji.

Analiza błędów w perswazji – jak unikać pułapek manipulacji?

1. Warsztaty praktyczne

Tworzenie perswazyjnych komunikatów reklamowych.

Ćwiczenia z perswazji w różnych kanałach marketingowych (reklama online, social media, e-mail marketing).

g. WALIDACJA

7. Ilość godzin teoretycznych: 4 H - 1 H - 45 MIN.

8. Ilość godzin praktycznych: 12 H - 1 H - 45 MIN.

Łączny czas szkolenia: 24 h - 1 H 45 MIN.

W tym przerwy o łącznym czasie: 15 min Czas przerw wliczony w czas trwania usługi.

SZKOLENIE REALIZOWANE W GODZINACH DYDAKTYCZNYCH - Godzina szkolenia - dydaktyczna tj. 1 h - 45 min.

Uczestnik może przed rozpoczęciem usługi może uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę, celem lepszego przyswojenia programu szkoleń poprzez zapoznanie się z treścią materiałów szkoleniowych udostępnionych w formie skryptu pdf przed rozpoczęciem usługi na adres mailowy wskazany w formularzu zgłoszeniowym min. wykonując ankietę znajdującą się w

materiałach szkoleniowych. Walidacja usługi jest wliczona do procesu kształcenia, a tym samym do czasu trwania usługi rozwojowej zgodnie zobowiązującymi w tym zakresie regulacjami. Wybrana metoda walidacji umożliwia zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw).

Dostawca Usług zapewnia warunki organizacyjne wraz z niezbędnymi materiałami do prawidłowego przeprowadzenia walidacji. W trakcie trwania szkolenia realizowane będą ćwiczenia, testy, scenki sytuacyjne jako metody pracy uczestników sprzyjające osiągnięciu założonych celów usługi rozwojowej - zaplanowane działania nie stanowią elementu procesu walidacji.

Usługa skierowana do firmy CLEVER SOLUTIONS DOMINIKA PELKA-MAGDA, UCZESTNICZY USŁUGI: WIOLETTA DUDA, MARTA CZERWIŃSKA

UWAGA! W dniu 20.05.2025 r. wprowadzono następujące zmiany w karcie usługi:

Moduły z trenerką Eliza Bednarek zaplanowane od 21.05.2025 r. do 23.05.2025 r. zostały przesunięte na 28.05.2025 r. oraz 29.05.2025 r. wraz z walidacją prowadzoną przez Pana dr Krzysztofa Sala. Przyczyna: choroba trenerki Eliza Bednarek. W dniu 20.05.2025 r.

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	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

=Materiały autorskie firmy EduEasy Justyna Szewiła. Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom usługi przed rozpoczęciem procesu szkoleniowego w formie pdf NA WSKAZANY PRZEZ UCZESTNIKA ADRES e-mail

Organizator usługi zapewnia uczestnikom:

- zestaw ćwiczeń praktycznych, pozwalających nabyć i utrwalić zakładane efekty uczenia się, a także na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności,
- wyposażenie pozwalające na krótką prezentację efektów ćwiczeń przez uczestników usług rozwojowej, zależnie od sposobu prowadzenia usługi (stacjonarny/online),
- dostęp do książek, podręczników, publikacji polsko- i obcojęzycznych, dotyczących prezentowanych zagadnień

Warunki uczestnictwa

→ Zapis na usługę z wykorzystaniem odpowiedniego ID wsparcia

→ BEZWZGLĘDNE WARUNKI UKOŃCZENIA SZKOLENIA I OTRZYMANIA REFUNDACJI DLA UCZESTNIKÓW KORZYSTAJĄCYCH Z COFINANSOWANIA UE - WYMAGANA OBECNOŚĆ NA ZAJĘCIACH MINIMUM 80% POTWIERDZONA RAPORTAMI Z LOGOWAŃ.

Informacje dodatkowe

→ Warunki niezbędne do osiągnięcia celu głównego są jednocześnie warunkami do otrzymania przez Uczestnika zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej. Warunkiem uzyskania zaświadczenia/ certyfikatu jest przystąpienie do walidacji. Zaplanowano przerwy, które są wliczone w czas trwania szkolenia. Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej i spełnieniu założonych wymogów (szkoleniu), uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/ certyfikat o jego ukończeniu oraz zobowiązuje się do wypełnienia ankiety oceny szkolenia w BUR. Usługa ma charakter zamknięty. Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FER.

Adres wykonawcy: ul. Plac Teatralny 10, 41-800 Zabrze

Podstawa zwolnienia z VAT: Podstawa zwolnienia z podatku VAT (w związku ze stawką VAT zw.): § 3 ust. 1 pkt 14

Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2013

Warunki techniczne

1.

usługa zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy/komunikatora umożliwiającego realizację oraz monitoring usługi w czasie rzeczywistym ClickMeeting, umożliwiającej osiągnięcie założonych celów i efektów usługi;

uczestnik dysponuje urządzeniem spełniającym następujące wymagania sprzętowe: komputer wyposażony w kamerę i głośnik, aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM;

uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5 Mb/s;

uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

dostawca usługi udostępni link umożliwiający uczestnictwo w usłudze zdalnej przez cały okres trwania usługi (włącznie z przerwami);

2. 3. 4. 5.

Usługa będzie realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Warunki techniczne niezbędne do udziału

wusłudze:a) szkolenie będzie realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting Mb) Wymagania systemowe, które muszą zostać spełnione: Połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE) Głośniki i mikrofon - wbudowane, wtyk USB lub bezprzewodowy Bluetooth c) Obsługiwane systemy operacyjne: macOS X z systemem macOS 10.9 lub nowszym, Windows 10* Uwaga: urządzenia z systemem Windows 10 muszą działać w systemie Windows 10, Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany, Windows 8 lub 8.1, System Windows 7, Ubuntu 12.04 lub nowszy, Mint 17.1 lub nowszy, Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy, Oracle Linux 6.4 lub nowszy, CentOS 6.4 lub nowszy, Fedora 21 lub nowsza, OpenSUSE 13.2 lub nowszy, ArchLinux (tylko 64-bitowy) d) Uczestnik nie musi zakładać konta na ClickMeeting, ani ściągać oprogramowania na komputer, choć jest to zalecane e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - do czasu zakończenia telekonferencji. f) Obsługiwane przeglądarki: Windows: Internet Explorer 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+, Linux: Firefox 27+, Chrome 30+ g) Wymagania dotyczące procesora i pamięci RAM: minimum: Jedno rdzeniowy 1 GHz lub wyższy zalecane: Dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (Intel i3 / i5 / i7 lub odpowiednik AMD) h) Obsługiwane tablety i urządzenia mobilne: Surface PRO 2 lub nowszy z systemem Windows 8.1 lub nowszym, Uwaga : tablety z systemem Windows 10 muszą mieć system Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany, Urządzenia z systemem iOS i Android, Urządzenia Blackberry

Ważność linku: Przez cały okres trwania szkolenia.

Kontakt



Justyna Szewioła

E-mail justyna@edueasy.pl

Telefon (+48) 519 823 303