



ACADEMICO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 5,0 / 5
1 ocena

Szkolenie pokazuje, jak stworzyć i sprzedać produkt online – od pomysłu, przez ofertę i stronę sprzedażową, po reklamę. Uczestnik zaprojektuje własny lejek, przygotuje grafiki i uruchomi kampanię promocyjną bez potrzeby pomocy technicznej.

Numer usługi 2025/07/21/177990/2891459

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 22.11.2025 do 07.12.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą uruchomić własną sprzedaż online produktów edukacyjnych (takich jak kursy, e-booki, konsultacje, warsztaty) i potrzebują zarówno strategicznego wsparcia w zaplanowaniu oferty, jak i techniczno-graficznego wdrożenia działań promocyjnych i sprzedażowych.

W szczególności zapraszamy:

- specjalistów i freelancerów, którzy chcą zarabiać na swojej wiedzy i doświadczeniu (np. dietetyków, psychologów, coachów, nauczycieli, doradców, trenerów),
- osoby z branży edukacyjnej i rozwojowej, planujące stworzyć lub sprzedać pierwszy produkt online,
- właścicieli małych firm, którzy chcą wprowadzić cyfrowe produkty do swojej oferty,
- osoby rozpoczynające działalność w świecie online i chcące uporządkować działania marketingowe i sprzedażowe.

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia technicznego ani graficznego – uczestnicy przejdą krok po kroku przez cały proces od pomysłu do gotowej strony sprzedażowej i reklamy.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

22-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego zaplanowania i uruchomienia sprzedaży produktów online, takich jak kursy, e-booki czy konsultacje. Uczestnik nabeździe wiedzę strategiczną i praktyczne umiejętności: tworzenia oferty, strony internetowej, lejka sprzedażowego oraz materiałów promocyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Rozróżnia etapy budowy skutecznej oferty sprzedażowej oraz elementy struktury lejka sprzedażowego w kontekście sprzedaży produktów cyfrowych (kursów, e-booków, konsultacji).	Wymienia i omawia poszczególne etapy budowy oferty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje i nazywa elementy lejka sprzedażowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Charakteryzuje popularne narzędzia wspierające sprzedaż online, takie jak systemy mailingowe, platformy do tworzenia stron, systemy płatności i edytory graficzne.	Dobiera właściwe narzędzia do konkretnego celu (np. do budowy strony, wysyłki maili, obsługi płatności).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykonuje konfigurację przykładowych narzędzi zgodnie z instrukcją (np. zakłada konto i integruje płatność lub utworzy szablon graficzny). Uczestnik poprawnie wskazuje kolejność i zależności pomiędzy etapami tworzenia i uruchamiania sprzedaży produktu cyfrowego, takimi jak: wybór tematu, przygotowanie oferty, budowa strony, konfiguracja narzędzi i rozpoczęcie kampanii promocyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętność: Organizuje działania związane z przygotowaniem sprzedaży produktu cyfrowego – od pomysłu, przez ofertę i stronę, po działania promocyjne.	Rozpoznaje przeznaczenie i główne funkcje wybranych narzędzi (graficznych, mailingowych, sprzedażowych i reklamowych) oraz potrafi wskazać ich zastosowanie w konkretnych etapach procesu sprzedaży online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność: Projektuje własną ofertę, stronę sprzedażową oraz zestaw materiałów promocyjnych (mockupy, grafiki, posty, reklamy), zgodnie z zasadami skutecznej sprzedaży online.	Uczestnik: – rozpoznaje elementy poprawnie zbudowanej oferty sprzedażowej, – opisuje strukturę efektywnej strony sprzedażowej (landing page), – identyfikuje cechy skutecznych grafik i materiałów promocyjnych, – wskazuje zasady spójności wizualnej i przekazu marketingowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Ocenia efektywność wykonanych działań i podejmuje decyzje o ewentualnych modyfikacjach w oparciu o uzyskane rezultaty.	Uczestnik: – identyfikuje podstawowe wskaźniki skuteczności działań sprzedażowych i reklamowych (np. CTR, liczba zapisów, koszt konwersji), – analizuje dane w celu określenia, które elementy kampanii wymagają modyfikacji, – wyjaśnia zależności między wynikiem a elementami oferty, grafiki, grupy docelowej i komunikatu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Warunki osiągnięcia celu:

Dla celu edukacyjnego szkolenie adresowane jest dla osób osób indywidualnych, pracowników, którzy chcą uruchomić własną sprzedaż online produktów edukacyjnych.

Zakres tematyczny:

Szkolenie składa się z części teoretycznej 3h i 30 min i praktycznej 20h i 15 min.

Dzień 1 – Od pomysłu do oferty

- Znalezienie pomysłu na dochodowy produkt cyfrowy (kurs, e-book, konsultacja)
- Badanie rynku i walidacja pomysłu (testowanie koncepcji, analiza grupy docelowej)
- Tworzenie unikalnego mechanizmu działania i obietnicy marketingowej
- Projektowanie skutecznej oferty sprzedażowej – struktura, treść, wyróżniki
- Praca własna nad ofertą + sesja pytań i odpowiedzi

Dzień 2 – Wizualna i techniczna strona sprzedaży

- Określenie stylu graficznego i marki wizualnej
- Projektowanie struktury i wyglądu strony sprzedażowej (landing page)
- Techniczne tworzenie strony sprzedażowej – edytory, integracje, testowanie
- Tworzenie mockupów i wizualizacji produktu cyfrowego
- Projektowanie materiałów promocyjnych: grafiki reklamowe, posty do social mediów

Dzień 3 – Lejek sprzedażowy i reklama

- Projektowanie prostego lejka sprzedażowego (lead magnet, oferta, follow-up)
- Rysowanie własnego schematu lejka – warsztat praktyczny
- Budowanie drabiny produktów – od darmowych materiałów do oferty premium
- Reklama w Meta Ads – podstawy działania, ustawienia kampanii, targetowanie
- Analiza przykładów reklam, najczęstsze błędy, sesja Q&A

Dzień 4 – Wdrożenie i finalizacja kampanii

- Wdrożenie wszystkich elementów w praktyce – przygotowanie własnej ścieżki sprzedaży
- Konfiguracja i uruchomienie kampanii reklamowej
- Test wiedzy teoretycznej z wynikiem automatycznym
- Podsumowanie, analiza rezultatów, dalsze kroki i możliwości rozwoju

Warunki organizacyjne

- **Forma prowadzenia:** szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym (Web To Learn)
- **Czas trwania:** Szkolenie trwa 4 dni i obejmuje 32 godziny edukacyjne. Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut. tj. 24 godzin zegarowych
- **Przerwy:** nie są wliczone w czas trwania usługi
- **Walidacja:** test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
- **Materiały:** uczestnicy otrzymują materiały w formie prezentacji w wersji elektronicznej w formie ebooka
- **Prowadzenie zajęć:** interaktywna forma z wykorzystaniem prezentacji, rozmowy na żywo, ćwiczeń praktycznych
- **Wsparcie techniczne:** kontakt mailowy i telefoniczny w przypadku trudności technicznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Znalezienie pomysłu na dochodowy produkt- rozmowa na żywo	Kamil Fiszer	22-11-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 27 Badanie rynku i walidacja pomysłu - rozmowa na żywo	Kamil Fiszer	22-11-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 27 Przerwa kawowa	Kamil Fiszer	22-11-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 27 Unikalny mechanizm działania i obietnica marketingowa-współdzielnie ekranu	Kamil Fiszer	22-11-2025	11:45	13:15	01:30
5 z 27 PRZERWA OBIADOWA	Kamil Fiszer	22-11-2025	13:15	13:45	00:30
6 z 27 Marka wizualna i styl graficzny-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	22-11-2025	13:45	15:15	01:30
7 z 27 Projektowanie landing page'a-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	22-11-2025	15:15	16:45	01:30
8 z 27 Projektowanie oferty, którą sprzedaje - współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	23-11-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 27 Praca własna i Q&A-współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Kamil Fiszer	23-11-2025	10:00	10:45	00:45
10 z 27 Przerwa kawowa	Barbara Cieply	23-11-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 27 Techniczna budowa strony sprzedażowej- współdzielenie ekranu	Barbara Cieplý	23-11-2025	11:00	12:30	01:30
12 z 27 PRZERWA OBIADOWA	Barbara Cieplý	23-11-2025	12:30	13:00	00:30
13 z 27 Tworzenie mockupów i wizualizacji produktu- współdzielenie ekranu	Barbara Cieplý	23-11-2025	13:00	14:00	01:00
14 z 27 Grafiki do reklam i social mediów-- współdzielenie ekranu	Barbara Cieplý	23-11-2025	14:00	15:30	01:30
15 z 27 Lejek sprzedażowy i automatyzacja- współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	06-12-2025	09:00	10:30	01:30
16 z 27 Rysujemy własny lejek sprzedażowy- ćwiczenia	Kamil Fiszer	06-12-2025	10:30	11:30	01:00
17 z 27 Przerwa kawowa	Kamil Fiszer	06-12-2025	11:30	11:45	00:15
18 z 27 Drabina produktów – jak zarabiać więcej - współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	06-12-2025	11:45	13:00	01:15
19 z 27 PRZERWA OBIADOWA	Kamil Fiszer	06-12-2025	13:00	13:30	00:30
20 z 27 Reklama Meta- współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	06-12-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 27 Analiza przykładowych reklam + Q&A - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Kamil Fiszer	06-12-2025	15:00	16:00	01:00
22 z 27 Wdrożenie wszystkiego w praktyce cz.1 - współdzielenie ekranu	Barbara Ciepły	07-12-2025	09:00	11:30	02:30
23 z 27 Przerwa kawowa	Barbara Ciepły	07-12-2025	11:30	11:45	00:15
24 z 27 Wdrożenie wszystkiego w praktyce cz.2- współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	07-12-2025	11:45	12:45	01:00
25 z 27 PRZERWA OBIADOWA	Barbara Ciepły	07-12-2025	12:45	13:15	00:30
26 z 27 Reklama i wdrożenie kampanii - współdzielenie ekranu	Kamil Fiszer	07-12-2025	13:15	14:30	01:15
27 z 27 Walidacja-test	Kamil Fiszer	07-12-2025	14:30	14:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Kamil Fiszer

Specjalista w zakresie budowania biznesu online oraz marketingu internetowego. Od 8 lat zajmuje się marketingiem, a od 5 lat wspiera twórców w tworzeniu produktów cyfrowych oraz w ich skutecznej sprzedaży wykorzystując lejki sprzedażowe oraz reklamy internetowe. Swoim doświadczeniem regularnie dzieli się podczas wystąpień na branżowych konferencjach. Prowadzi kampanie reklamowe, mentoringi dla osób i firm oraz sprzedaje własne produkty cyfrowe. Przeszkolił kilka tysięcy osób, a ponad 1200 osób wzięło udział w jego mentoringu. Jest certyfikowanym trenerem biznesu, a na codzień wykorzystuje i przekazuje wiedzę z zakresu copywritingu, reklam w Meta Ads, sztucznej inteligencji, webinarów, czy tworzenia pełnych systemów sprzedażowych online.



2 z 2

Barbara Ciepły

Specjalistka w zakresie projektowania graficznego, komunikacji wizualnej i marketingu internetowego. Od ponad 3 lat z powodzeniem rozwija własną działalność online, wspierając twórców cyfrowych, freelancerów oraz małe firmy w budowaniu silnej obecności w sieci. Założycielka marki Academico oraz projektu KierunekOnline.pl, w ramach których przeszkoliła setki osób w zakresie tworzenia grafik promocyjnych, publikacji cyfrowych (ebooki, kursy, webinary) oraz skutecznego zarządzania mediami społecznościowymi. Doświadczenie zawodowe łączy z praktyką – od lat realizuje zlecenia graficzne i marketingowe dla klientów z sektora edukacyjnego, eksperckiego i usługowego. Posiada bogate portfolio projektów graficznych oraz udokumentowaną skuteczność w prowadzeniu kampanii reklamowych w mediach społecznościowych, w tym Meta Ads. W swojej pracy trenerskiej stawia na praktyczne podejście, wspierające uczestników w zdobywaniu realnych kompetencji, niezbędnych na rynku pracy i w pracy zdalnej. Wykorzystuje nowoczesne narzędzia, w tym sztuczną inteligencję (AI), Canva, ChatGPT, Google Workspace, Meta Ads oraz systemy automatyzacji zadań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po zakończeniu kursu otrzyma komplet praktycznych materiałów, które umożliwią samodzielne wdrożenie sprzedaży swojego produktu online:

- szablony grafik do promocji produktu (np. reklamy na Facebook/Instagram, posty, nagłówki),
- szablony mockupów produktów (ebooka, kursu, konsultacji) do edycji np. w Canva,
- wzór oferty sprzedażowej (PDF),
- przykładowy układ strony sprzedażowej (landing page),
- lista kontrolna elementów niezbędnych do uruchomienia lejka sprzedażowego,
- platformy do budowy stron, systemy mailingowe, systemy płatności, narzędzia do reklamy,
- nagrania wybranych fragmentów szkolenia do powtórki (z ograniczonym dostępem czasowym).

Warunki uczestnictwa

Laptop lub komputer z dostępem do internetu – niezbędny do pracy nad stroną sprzedażową, grafikami oraz konfiguracją systemów.

Podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarki internetowej – np. korzystanie z e-maila, otwieranie linków, poruszanie się po stronach internetowych.

Dostęp do własnej skrzynki e-mail – potrzebnej do testowania lejka sprzedażowego i logowania się do narzędzi.

Konto na Facebooku (osobiste) – umożliwiające utworzenie konta reklamowego i przeciwiczenie konfiguracji kampanii.

Chęć stworzenia własnego produktu edukacyjnego – np. kursu, e-booka, konsultacji, warsztatu lub innego produktu online.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Biorąc udział w usłudze rozwojowej wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku .

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną:

Dz.U. 2023 poz. 955

§ 3 ust.1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online live) – za pośrednictwem platformy umożliwiającej interaktywną pracę z trenerem i grupą. Zajęcia prowadzone są w kameralnej grupie, co zapewnia indywidualne podejście i możliwość zadawania pytań na bieżąco.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

Aby w pełni uczestniczyć w szkoleniu i wykonać wszystkie zadania praktyczne, uczestnik powinien dysponować:

- laptopem lub komputerem z systemem operacyjnym Windows, macOS lub Linux,
- stabilnym dostępem do internetu (min. 10 Mb/s – niezbędne do pracy online oraz logowania do platform),
- aktualną wersją przeglądarki internetowej (Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari),
- podstawowym edytorem graficznym online (np. Canva – dostępna za darmo),
- możliwością logowania się do narzędzi zewnętrznych – np. platformy do budowy strony, systemów mailingowych, kreatora płatności, Facebooka (do uruchomienia kampanii reklamowej).

Nie jest wymagane żadne specjalistyczne oprogramowanie ani zaawansowane umiejętności techniczne – wszystkie narzędzia są omawiane i wdrażane krok po kroku podczas szkolenia.

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Barbara Cieply

E-mail barbara.cieply@op.pl

Telefon (+48) 668 623 967