



ACADEMICO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ

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 2025/07/21/177990/2892123

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 25.10.2025 do 09.11.2025

**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**

24-10-2025

**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                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Wiedza:</b><br>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                                                              |
| <b>Wiedza:</b><br>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).<br><br>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<br><br>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <b>Umiejętność:</b><br>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                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <p><b>Umiejętność:</b><br/>Projektuje własną ofertę, stronę sprzedażową oraz zestaw materiałów promocyjnych (mockupy, grafiki, posty, reklamy), zgodnie z zasadami skutecznej sprzedaży online.</p> | <p><b>Uczestnik:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– rozpoznaje elementy poprawnie zbudowanej oferty sprzedażowej,</li> <li>– opisuje strukturę efektywnej strony sprzedażowej (landing page),</li> <li>– identyfikuje cechy skutecznych grafik i materiałów promocyjnych,</li> <li>– wskazuje zasady spójności wizualnej i przekazu marketingowego.</li> </ul>                                      | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p><b>Kompetencje społeczne:</b><br/>Ocenia efektywność wykonanych działań i podejmuje decyzje o ewentualnych modyfikacjach w oparciu o uzyskane rezultaty.</p>                                     | <p><b>Uczestnik:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje podstawowe wskaźniki skuteczności działań sprzedażowych i reklamowych (np. CTR, liczba zapisów, koszt konwersji),</li> <li>– analizuje dane w celu określenia, które elementy kampanii wymagają modyfikacji,</li> <li>– wyjaśnia zależności między wynikiem a elementami oferty, grafiki, grupy docelowej i komunikatu.</li> </ul> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |

## 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<br>Znalezienie pomysłu na dochodowy produkt- rozmowa na żywo | Kamil Fiszer | 25-10-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                  | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 27</b> Badanie rynku i walidacja pomysłu - rozmowa na żywo                        | Kamil Fiszer   | 25-10-2025            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| <b>3 z 27</b> Przerwa kawowa                                                             | Kamil Fiszer   | 25-10-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>4 z 27</b> Unikalny mechanizm działania i obietnica marketingowa-współdzielnie ekranu | Kamil Fiszer   | 25-10-2025            | 11:45               | 13:15               | 01:30         |
| <b>5 z 27</b> PRZERWA OBIADOWA                                                           | Kamil Fiszer   | 25-10-2025            | 13:15               | 13:45               | 00:30         |
| <b>6 z 27</b> Marka wizualna i styl graficzny-współdzielenie ekranu                      | Barbara Cieply | 25-10-2025            | 13:45               | 15:15               | 01:30         |
| <b>7 z 27</b> Projektowanie landing page'a-współdzielenie ekranu                         | Barbara Cieply | 25-10-2025            | 15:15               | 16:45               | 01:30         |
| <b>8 z 27</b> Projektowanie oferty, którą sprzedaje - współdzielenie ekranu              | Kamil Fiszer   | 26-10-2025            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <b>9 z 27</b> Praca własna i Q&A-współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo                  | Kamil Fiszer   | 26-10-2025            | 10:00               | 10:45               | 00:45         |
| <b>10 z 27</b> Przerwa kawowa                                                            | Barbara Cieply | 26-10-2025            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                             | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>11 z 27</b><br>Techniczna budowa strony sprzedażowej-<br>współdzielenie ekranu   | Barbara Cieplý | 26-10-2025            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |
| <b>12 z 27</b> PRZERWA<br>OBIADOWA                                                  | Barbara Cieplý | 26-10-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>13 z 27</b> Tworzenie mockupów i wizualizacji produktu-<br>współdzielenie ekranu | Barbara Cieplý | 26-10-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>14 z 27</b> Grafiki do reklam i social mediów--<br>współdzielenie ekranu         | Barbara Cieplý | 26-10-2025            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |
| <b>15 z 27</b> Lejek sprzedażowy i automatyzacja-<br>współdzielenie ekranu          | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>16 z 27</b> Rysujemy własny lejek sprzedażowy-<br>współdzielenie ekranu          | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| <b>17 z 27</b> Przerwa kawowa                                                       | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>18 z 27</b> Drabina produktów – jak zarabiać więcej -<br>współdzielenie ekranu   | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| <b>19 z 27</b> PRZERWA<br>OBIADOWA                                                  | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>20 z 27</b> Reklama Meta-<br>współdzielenie ekranu                               | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                    | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>21 z 27</b> Analiza przykładowych reklam + Q&A - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo | Kamil Fiszer   | 08-11-2025            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| <b>22 z 27</b> Wdrożenie wszystkiego w praktyce cz.1 - współdzielenie ekranu               | Barbara Ciepły | 09-11-2025            | 09:00               | 11:30               | 02:30         |
| <b>23 z 27</b> Przerwa kawowa                                                              | Barbara Ciepły | 09-11-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>24 z 27</b> Wdrożenie wszystkiego w praktyce cz.2- współdzielenie ekranu                | Kamil Fiszer   | 09-11-2025            | 11:45               | 12:45               | 01:00         |
| <b>25 z 27</b> PRZERWA OBIADOWA                                                            | Barbara Ciepły | 09-11-2025            | 12:45               | 13:15               | 00:30         |
| <b>26 z 27</b> Reklama i wdrożenie kampanii - współdzielenie ekranu                        | Kamil Fiszer   | 09-11-2025            | 13:15               | 14:30               | 01:15         |
| <b>27 z 27</b> Walidacja-test                                                              | Kamil Fiszer   | 09-11-2025            | 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 przećwiczenie 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