



ACADEMICO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5
8 ocen

Szkolenie pokazuje, jak zaplanować i stworzyć własny lejek sprzedażowy dla prostego produktu online – od pomysłu, przez przygotowanie oferty i strony sprzedażowej, po grafiki promocyjne i uruchomienie pierwszej mini-kampanii w social mediach. Dla osób początkujących, bez potrzeby pomocy technicznej.

Numer usługi 2025/10/06/177990/3059205

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 65 h

📅 08.01.2026 do 14.02.2026

6 500,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą **rozpocząć sprzedaż online prostych produktów cyfrowych** (takich jak e-booki, mini-kursy, checklisty, plannery, konsultacje) i potrzebują praktycznego wsparcia w stworzeniu własnego **lejka sprzedażowego** – od pomysłu, przez ofertę i stronę, po pierwszą promocję w social mediach.

W szczególności zapraszamy:

- osoby początkujące, które dopiero rozpoczynają swoją działalność online,
- freelancerów i specjalistów (np. dietetyków, trenerów, coachów, nauczycieli), chcących zarabiać na wiedzy i doświadczeniu,
- właścicieli małych firm, którzy chcą wprowadzić cyfrowe produkty do swojej oferty,
- uczestników zainteresowanych podstawami tworzenia prostych stron, grafik i promocji w internecie.

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia technicznego ani marketingowego – uczestnicy **krok po kroku zbudują własny mini-lejek sprzedażowy**: od pomysłu na produkt po jego promocję i pierwszą sprzedaż.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

07-01-2026

Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	65
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego zaplanowania i stworzenia prostego lejka sprzedażowego dla produktu online (np. e-booka, mini-kursu, planneru). Uczestnik nauczy się tworzyć ofertę, prostą stronę sprzedażową, grafiki promocyjne w Canvie oraz planować i uruchamiać pierwszą mini-kampanię promocyjną w social mediach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Opisuje etapy tworzenia prostego produktu online oraz elementy lejka sprzedażowego obejmującego pomysł, ofertę, stronę i promocję.	Wymienia i porządkuje główne etapy procesu tworzenia produktu online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia kluczowe elementy lejka sprzedażowego oraz określa ich funkcję w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Charakteryzuje podstawowe narzędzia i zasady planowania treści marketingowych w internecie (np. Canva, kreatory stron, media społecznościowe).	Wskazuje podstawowe narzędzia wykorzystywane do planowania i tworzenia treści marketingowych online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady doboru narzędzi i kanałów komunikacji w zależności od rodzaju produktu i grupy odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętność: Opracowuje prostą ofertę oraz projekt strony sprzedażowej dla produktu online z wykorzystaniem dostępnych narzędzi.	Określa kolejne etapy przygotowania oferty i strony sprzedażowej dla produktu online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje kluczowe elementy skutecznej strony sprzedażowej (nagłówek, opis, CTA, grafika) oraz zasady ich rozmieszczenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność: Przygotowuje materiały graficzne i plan mini-kampanii promocyjnej w mediach społecznościowych.	Wskazuje etapy planowania mini-kampanii promocyjnej w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje zasady tworzenia spójnych materiałów graficznych i dopasowania ich do treści promocyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Stosuje zasady etycznej i odpowiedzialnej komunikacji w działaniach promocyjnych online.	Rozróżnia przykłady rzetelnej i nierzetelnej komunikacji marketingowej w internecie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady bezpiecznego i etycznego wykorzystywania treści, grafik i danych w kampaniach promocyjnych.	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

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą **rozpocząć sprzedaż online prostych produktów cyfrowych** (takich jak e-booki, mini-kursy, checklisty, plannery, konsultacje)

- **Forma prowadzenia:** szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym (Web To Learn)
 - **Czas trwania:** Szkolenie obejmuje **48 godzin zegarowych i 45 minut (65 lekcyjnych)** w tym walidację w formie testu teoretycznego 30 minut
 - Szkolenie składa się z części teoretycznej 5h i praktycznej 40h i 15 min
 - **Przerwy:** są wliczone w czas trwania usługi

- **Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie** (test zostanie przeprowadzony po zakończeniu części edukacyjnej, gdzie będzie trwał 30 minut). Wynik testu oraz wyniki analizy dowodów i deklaracji będą dostępne do 2 dni.
- **Prowadzenie zajęć:** interaktywna forma z wykorzystaniem prezentacji, rozmowy na żywo, ćwiczeń
- **Wsparcie techniczne:** kontakt mailowy i telefoniczny w przypadku trudności technicznych
- **dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć**

Dzień 1 – Wprowadzenie do produktów online i lejków sprzedażowych

Omówienie idei produktów cyfrowych i sprzedaży online. Analiza, jak działa prosty lejek sprzedażowy – od pomysłu po promocję. Przegląd typów produktów (e-book, kurs, planner, konsultacja) oraz przykłady skutecznych rozwiązań.

Dzień 2 – Pomysł na produkt i dopasowanie do odbiorcy

Generowanie pomysłów na produkty, analiza potrzeb i problemów odbiorców, tworzenie mapy klienta, ocena potencjału rynkowego. Praca grupowa nad wstępną koncepcją własnego produktu i omówienie wyników.

Dzień 3 – Budowanie oferty i język korzyści

Tworzenie oferty opartej na wartościach i potrzebach klienta. Struktura oferty: obietnica, nagłówek, CTA. Zasady pisania językiem korzyści. Ćwiczenia praktyczne – opracowanie własnej propozycji sprzedażowej.

Dzień 4 – Psychologia sprzedaży i dopasowanie przekazu

Zrozumienie decyzji zakupowych i różnych typów klientów. Zasady budowania przekazu marketingowego w oparciu o emocje, potrzeby i racjonalne argumenty. Tworzenie dopasowanych komunikatów sprzedażowych.

Dzień 5 – Projektowanie strony sprzedażowej – plan i układ

Wprowadzenie do narzędzi online (Canva, Carrd, Landingi, ConvertKit). Struktura skutecznej strony: nagłówek, opis, grafika, CTA. Zasady UX/UI dla początkujących. Planowanie i szkicowanie własnego projektu strony.

Dzień 6 – Tworzenie strony sprzedażowej w praktyce

Zajęcia praktyczne: budowa strony w Canvie lub prostym kreatorze, dodawanie grafik, CTA, formularzy i wersji mobilnej. Testowanie i analiza czytelności. Prezentacja i omówienie stron uczestników.

Dzień 7 – Grafiki i materiały promocyjne

Projektowanie grafik promocyjnych w Canvie. Tworzenie mockupów produktów (e-book, planner, kurs). Dobór kolorów, fontów i stylu wizualnego. Przygotowanie zestawu materiałów promocyjnych do publikacji.

Dzień 8 – Planowanie kampanii promocyjnej

Zasady planowania kampanii w social mediach. Tworzenie harmonogramu postów i komunikatów promocyjnych. Opracowanie mini-kampanii promocyjnej wspierającej sprzedaż produktu online.

Dzień 9 – Reklama płatna i analiza wyników

Wprowadzenie do Meta Ads – cele kampanii, budżet, grupy odbiorców. Podstawowe wskaźniki efektywności (zasięg, kliknięcia, CTR, konwersje). Analiza wyników i wnioski optymalizacyjne.

Dzień 10 – Walidacja efektów uczenia się i podsumowanie

Powtórzenie kluczowych zagadnień z całego szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny online (jednokrotnego wyboru, automatyczny wynik).

Omówienie wyników testu i podsumowanie szkolenia z przedstawieniem kierunków dalszego rozwoju uczestników.

Informacje organizacyjne:

- **Forma realizacji:** zajęcia online w czasie rzeczywistym (na żywo z trenerem)
- **Przerwy kawowe:**
 - w dni robocze – 1 × 15 minut
 - w soboty – 2 × 15 minut
- **Walidacja:** test teoretyczny online (automatyczny wynik)
- **Efekt końcowy:** uczestnik potrafi zaplanować, przygotować i uruchomić kompletny mini-lejek sprzedażowy dla swojego produktu online – od pomysłu i oferty po stronę, grafiki i promocję.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 47

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 47 Czym jest produkt online i jak działa prosty lejek sprzedażowy-rozmowa na żywo	Barbara Cieply	08-01-2026	16:00	17:45	01:45
2 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	08-01-2026	17:45	18:00	00:15
3 z 47 Typy produktów (e-book, mini-kurs, planner, konsultacja) i etapy sprzedaży online-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	08-01-2026	18:00	20:00	02:00
4 z 47 Wspólne podsumowanie dnia i pytania grupowe-rozmowa na żywo	Barbara Cieply	08-01-2026	20:00	20:15	00:15
5 z 47 Struktura skutecznej oferty: nagłówki, obietnica, CTA-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	13-01-2026	10:00	11:45	01:45
6 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	13-01-2026	11:45	12:00	00:15
7 z 47 Pisanie językiem korzyści, dopasowanie komunikatu do klienta-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	13-01-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 47 Tworzenie szkicu oferty	Barbara Cieply	13-01-2026	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 47 Zasady wpływu i mechanizmy decyzji zakupowych-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	14-01-2026	08:00	09:45	01:45
10 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	14-01-2026	09:45	10:00	00:15
11 z 47 Dopasowanie oferty do typu klienta (emocjonalny, analityczny, impulsywny)-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	14-01-2026	10:00	12:00	02:00
12 z 47 Wspólna dyskusja i pytania-rozmowa na żywo	Barbara Cieply	14-01-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 47 Wybór narzędzi: Canva, Carrd, Landingi, ConvertKit-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	22-01-2026	08:00	09:45	01:45
14 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	22-01-2026	09:45	10:00	00:15
15 z 47 Struktura skutecznego landing page (nagłówek, opis, CTA)-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	22-01-2026	10:00	12:00	02:00
16 z 47 Omówienie przykładów-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	22-01-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 47 Jak znaleźć pomysł na produkt – ćwiczenia grupowe- współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	26-01-2026	08:00	09:45	01:45
18 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	26-01-2026	09:45	10:00	00:15
19 z 47 Określenie idealnego klienta – mapa odbiorcy i analiza potrzeb- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	26-01-2026	10:00	12:00	02:00
20 z 47 Omówienie wniosków i pytania grupowe- rozmowa na żywo	Barbara Cieply	26-01-2026	12:00	12:30	00:30
21 z 47 Weryfikacja pomysłu i analiza potencjału rynkowego- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	29-01-2026	08:00	09:30	01:30
22 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	29-01-2026	09:30	09:45	00:15
23 z 47 Budowa strony w Canvie lub kreatorze- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	29-01-2026	09:45	11:45	02:00
24 z 47 Omówienie prac- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	29-01-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 47 Dodawanie grafik, CTA, formularzy- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	30-01-2026	08:00	09:45	01:45
26 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	30-01-2026	09:45	10:00	00:15
27 z 47 Testowanie i poprawa użyteczności- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	30-01-2026	10:00	12:00	02:00
28 z 47 Omówienie prac- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	30-01-2026	12:00	12:15	00:15
29 z 47 Projektowanie grafik promocyjnych w Canvie- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	03-02-2026	08:00	09:45	01:45
30 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	03-02-2026	09:45	10:00	00:15
31 z 47 Tworzenie mockupów produktów (e-book, planner, kurs)- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	03-02-2026	10:00	12:00	02:00
32 z 47 Podsumowanie dnia- rozmowa na żywo	Barbara Cieply	03-02-2026	12:00	12:15	00:15
33 z 47 Zasady planowania kampanii w social mediach- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	05-02-2026	08:00	09:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	05-02-2026	09:45	10:00	00:15
35 z 47 Opracowanie mini-planu kampanii promocyjnej- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	05-02-2026	10:00	12:00	02:00
36 z 47 Omówienie planów uczestników- współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	05-02-2026	12:00	12:15	00:15
37 z 47 Wprowadzenie do Meta Ads (cele, grupy, budżet)- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	12-02-2026	08:00	09:45	01:45
38 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	12-02-2026	09:45	10:00	00:15
39 z 47 Mierniki skuteczności kampanii (CTR, konwersja, koszt kliknięcia)- współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	12-02-2026	10:00	12:00	02:00
40 z 47 Wspólne omówienie błędów i dobrych praktyk- współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	12-02-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 47 Powtórzenie procesu: pomysł → oferta → strona → promocja-współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	14-02-2026	08:00	09:45	01:45
42 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	14-02-2026	09:45	10:00	00:15
43 z 47 Analiza i omówienie kluczowych zagadnień z całego szkolenia-współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	14-02-2026	10:00	11:45	01:45
44 z 47 Przerwa kawowa 15 minut	Barbara Cieply	14-02-2026	11:45	12:00	00:15
45 z 47 Plan utrzymania sprzedaży i rozwijania własnego lejka po szkoleniu-współdzielenie ekranu	Barbara Cieply	14-02-2026	12:00	13:00	01:00
46 z 47 Omówienie i rekomendacje działań po szkoleniu-współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo	Barbara Cieply	14-02-2026	13:00	13:45	00:45
47 z 47 Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny online (jednokrotnego wyboru, automatyczny wynik)	-	14-02-2026	13:45	14:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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 .

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.

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

W przypadku dofinansowania niższego niż 70% do wartości usługi zostanie doliczony podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami.

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.

Kontakt



Barbara Cieply

E-mail barbara.cieply@academico.pl

Telefon (+48) 668 623 967