



KINKO WIOLETTA
KOŁODZIEJCZYK

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie - "Podstawy marketingu w budowaniu obecności on-line. Zbuduj markę, która będzie widoczna."

Numer usługi 2025/12/04/200047/3192631

📍 Tychy / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.03.2026 do 15.03.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- osoby pracujące, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie marketingu i budowania marki,
- osoby uczące się, studenci, którzy chcą zdobyć praktyczną wiedzę przydatną w przyszłej pracy zawodowej,
- osoby bezrobotne lub poszukujących pracy, które chcą zwiększyć swoją atrakcyjność na rynku pracy poprzez nabycie umiejętności marketingowych,
- osoby planujące w przyszłości rozpoczęcie działalności gospodarczej, które chcą poznać podstawy skutecznej promocji i budowania wizerunku własnej marki.

Szkolenie adresowane jest do osób początkujących, które nie posiadają kierunkowego wykształcenia lub doświadczenia w marketingu, ale chcą zdobyć praktyczne umiejętności w obszarze komunikacji marki, promocji i budowania relacji z klientem.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do definiowania podstawowych pojęć i zasad marketingu oraz charakteryzowania jego roli w rozwoju firmy i budowaniu relacji z klientami. Uczestnik rozróżnia elementy spójnej marki, metody określania grupy docelowej oraz sposoby dopasowania oferty do potrzeb klientów. Ocenia znaczenie marketingu w komunikacji marki, uzasadnia wybór określonych działań marketingowych i planuje ich zastosowanie w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje fundamenty marki, identyfikuje klienta docelowego i jego potrzeby.	- charakteryzuje elementy fundamentów marki (np. wartości, misja, historia, unikalny przekaz) - rozróżnia podstawowe grupy klientów docelowych i wskazuje ich cechy. - dopasowuje propozycję oferty do wskazanej grupy docelowej.	Test teoretyczny
Ocenia rolę marketingu w budowaniu relacji z klientami, wskazuje przykłady działań sprzyjających utrzymaniu tych relacji.	- wskazuje, w jaki sposób marketing wpływa na relacje z klientami. - podaje przykłady działań marketingowych wzmacniających relacje (np. program lojalnościowy, personalizacja komunikacji).	Test teoretyczny
Definiuje podstawowe pojęcia marketingowe, takie jak marketing, grupa docelowa, buyer persona, unikalna propozycja wartości.	- definiuje pojęcia „marketing” zgodną z przyjętymi w teorii. - wskazuje czym jest grupa docelowa i buyer persona. - wskazuje na czym polega unikalna propozycja wartości (USP).	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	KINKO Wioletta Kołodziejczyk
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Szkolenie "**Podstawy marketingu w budowaniu obecności on-line. Zbuduj markę, która będzie widoczna.**" ma na celu przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań marketingowych. Program obejmuje zarówno wprowadzenie do kluczowych pojęć, jak i zajęcia interaktywne oraz pracę koncepcyjną, podczas których uczestnicy pracują nad marką, klientem docelowym, ofertą oraz komunikacją.

Zakres treści obejmuje m.in.:

- wprowadzenie do marketingu – definicje, rola i znaczenie,
- analiza barier i błędnych przekonań związanych z marketingiem,
- fundamenty marki – wartości, misja, historia, unikalny przekaz,
- określenie klienta docelowego i tworzenie persony,
- budowanie oferty dopasowanej do potrzeb klienta i wyróżników konkurencyjnych,
- język i komunikacja marki, dobór kanałów dotarcia do odbiorców,
- pierwsze narzędzia i działania marketingowe,
- opracowanie mini-strategii marketingowej i planu działań.

Charakter zajęć:

Szkolenie ma charakter zajęć interaktywnych z analizą przypadków, sesjami refleksyjnymi oraz pracą koncepcyjną nad fundamentami marki. Zajęcia obejmują ok. 3 h zegarowe części teoretycznej (mini-wykłady, omówienia przykładów) oraz ok. 11 h zegarowych części praktycznej (ćwiczenia indywidualne i grupowe, studia przypadków, praca koncepcyjna). Pozostały czas to przerwy 1 h 30 min oraz walidacja 30 min.

Prowadząca:

Szkolenie prowadzi Marlena Bonczyk, trenerka biznesu i marketingu z doświadczeniem we wspieraniu osób indywidualnych i grup w rozwijaniu kompetencji marketingowych. Specjalizuje się w budowaniu marek od podstaw, komunikacji online i edukacji, kładąc nacisk na pełne i profesjonalne wykorzystanie wiedzy.

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych – pracujących, uczących się oraz pozostających bez zatrudnienia – które chcą zdobyć praktyczną wiedzę i umiejętności z zakresu marketingu. Program szczególnie polecany jest osobom początkującym, które chcą nauczyć się budowania marki, definiowania klientów docelowych oraz planowania pierwszych działań marketingowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Otwarcie szkolenia, kontrakt, integracja grupy → teoretyczne + praktyczne (ćwiczenia integracyjne)	Marlena Bonczyk	14-03-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 18 Wprowadzenie do marketingu – definicja, rola i znaczenie → teoretyczne + elementy praktyczne (mapa myśli)	Marlena Bonczyk	14-03-2026	08:30	09:30	01:00
3 z 18 Obiekcje wobec marketingu, analiza barier i przekonań → praktyczne (praca indywidualna i grupowa)	Marlena Bonczyk	14-03-2026	09:30	10:00	00:30
4 z 18 Fundamenty marki – wartości, misja, historia, unikalny przekaz → teoretyczne (omówienie) + praktyczne (praca koncepcyjna)	Marlena Bonczyk	14-03-2026	10:00	11:30	01:30
5 z 18 Przerwa	Marlena Bonczyk	14-03-2026	11:30	11:45	00:15
6 z 18 Klient docelowy – tworzenie persony, analiza potrzeb i problemów → praktyczne	Marlena Bonczyk	14-03-2026	11:45	13:45	02:00
7 z 18 Przerwa	Marlena Bonczyk	14-03-2026	13:45	14:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 Kontynuacja pracy nad personami, analiza motywacji i barier → praktyczne	Marlena Bonczyk	14-03-2026	14:15	15:30	01:15
9 z 18 Podsumowanie dnia, sesja pytań i dyskusja → teoretyczne (dyskusja, refleksja)	Marlena Bonczyk	14-03-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 18 Wprowadzenie dnia, powrót do pracy z personami → praktyczne (dyskusja i prezentacja w grupach)	Marlena Bonczyk	15-03-2026	08:00	08:30	00:30
11 z 18 Budowanie oferty i jej wyróżników – teoria i ćwiczenia → teoretyczne + praktyczne (praca koncepcyjna)	Marlena Bonczyk	15-03-2026	08:30	10:00	01:30
12 z 18 Język i komunikacja marki, kanały komunikacji → teoretyczne (mini-wykład) + praktyczne (ćwiczenia)	Marlena Bonczyk	15-03-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 18 Przerwa	Marlena Bonczyk	15-03-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 18 Komunikacja marki cd. – dopasowanie stylu do kanału → praktyczne (dyskusja, praca na przykładach)	Marlena Bonczyk	15-03-2026	11:45	13:15	01:30
15 z 18 Przerwa	Marlena Bonczyk	15-03-2026	13:15	13:45	00:30
16 z 18 Pierwsze narzędzia i działania marketingowe – planowanie kroków → teoretyczne (omówienie narzędzi) + praktyczne (plan indywidualny)	Marlena Bonczyk	15-03-2026	13:45	15:15	01:30
17 z 18 Tworzenie mini-strategii marketingowej – warsztat → praktyczne	Marlena Bonczyk	15-03-2026	15:15	15:30	00:15
18 z 18 Podsumowanie całego szkolenia, Walidacja	Marlena Bonczyk	15-03-2026	15:30	16:00	00:30

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	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN
W tym koszt walidacji netto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marlena Bonczyk

Marlena Bonczyk – właścicielka Arteia Studio, trenerka i specjalistka ds. marketingu

Od 5 lat pracuje z przedsiębiorcami w obszarze marketingu, realizując projekty obejmujące tworzenie stron internetowych, opracowywanie strategii marketingowych oraz budowanie spójnego wizerunku marek. W tym czasie współpracowała z firmami z różnych branż, pomagając im skuteczniej docierać do klientów i osiągać wymierne rezultaty biznesowe.

Równolegle prowadzi warsztaty i szkolenia z zakresu marketingu, budowania marki i komunikacji, dzieląc się wiedzą oraz praktycznymi narzędziami wspierającymi rozwój uczestników. Jako trenerka stawia na formę warsztatową i ćwiczenia praktyczne, dzięki którym uczestnicy mogą natychmiast wykorzystać zdobytą wiedzę.

Absolwentka doradztwa filozoficznego i coachingu oraz szkoły coachingu biznesowego i life coachingu. Łączy przygotowanie coachingowe z wiedzą marketingową, wspierając nie tylko rozwój marek, ale także osób, które za nimi stoją.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

WYPOSAŻENIE DODATKOWE		
Rodzaj elementu	Ilość na uczestnika/parę	Ilość dni
Skrypt + notatnik	1x/osoba	2
Certyfikat My Personality Skills	1x/osoba	2

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z vat u zgodnie z ustawą z dnia 11.03.2004 o podatku towarów i usług (Dz.U. poz. 106) w przypadku gdy nabywana usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego i jest w co najmniej 70% sfinansowana ze środków publicznych, wówczas do tej usługi ma zastosowanie zwolnienie od podatku towarów i usług.

Adres

ul. Budowlanych 35/75

43-100 Tychy

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Kinga Kołodziejczyk

E-mail kingakolo31@o2.pl

Telefon (+48) 735 183 275