



CENTRUM
SZKOLENIOWE
"GOLDEN GATE"
NICOLETTA
BASKIEWICZ

★★★★★ 4,9 / 5
949 ocen

Cyfryzacja Sprzedaży: dane, automatyzacja i odpowiedzialny wzrost

Numer usługi 2025/12/11/39315/3206079

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.02.2026 do 22.02.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

175,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do wszystkich osób, które chcą się rozwijać w obszarze nowoczesnej sprzedaży i lepiej wykorzystywać narzędzia cyfrowe w swojej pracy. Uczestnikami mogą być zarówno pracownicy różnych działów, osoby stawiające pierwsze kroki w sprzedaży, przedsiębiorcy, jak i osoby, które po prostu chcą podnieść swoje kompetencje i lepiej odnaleźć się w świecie automatyzacji, danych i odpowiedzialnego wzrostu.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	20-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie zaawansowanych kompetencji w zakresie nowoczesnej i odpowiedzialnej sprzedaży cyfrowej, opartej na świadomym projektowaniu customer journey 2.0, tworzeniu skutecznych lejków marketingowych, optymalizacji procesów digital oraz budowaniu ofert dopasowanych do potrzeb klientów. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać analitykę, automatyzacje i monitoring kampanii w sposób etyczny, transparentny i efektywny, wspierający wzrost wyników oraz jakości działań online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektowanie cyfrowego customer journey 2.0	Uczestnik potrafi wskazać kluczowe etapy ścieżki klienta oraz wyjaśnić, jak poszczególne punkty kontaktu wpływają na decyzje użytkownika.	Test teoretyczny
Budowanie wiarygodności i zaufania w odpowiedzialnej sprzedaży cyfrowej	Uczestnik potrafi wymienić elementy oferty zgodnej z wartościami oraz wyjaśnić, w jaki sposób etyczna komunikacja wspiera proces sprzedaży bez presji.	Test teoretyczny
Tworzenie i optymalizacja lejków marketingowych z wykorzystaniem analityki i danych digital	Uczestnik potrafi przedstawić strukturę lejka sprzedażowego oraz wskazać, które wskaźniki i dane są kluczowe do monitorowania efektywności.	Test teoretyczny
Planowanie i wdrażanie procesów sprzedażowych opartych na automatyzacji i odpowiedzialnym digitalu	Uczestnik potrafi wskazać narzędzia automatyzacji oraz opisać kroki niezbędne do przygotowania planu wdrożenia zgodnego z standardami.	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	CENTRUM SZKOLENIOWE "GOLDEN GATE" NICOLETTA BASKIEWICZ

Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR

Tak

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Fundacja My Personality Skills

Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR

Tak

Program

Program powstał jako odpowiedź na dynamicznie rosnącą potrzebę tworzenia procesów sprzedażowych, które integrują cyfrową efektywność, świadomie zaprojektowaną komunikację oraz odpowiedzialne podejście do prowadzenia relacji z klientem. W świecie, w którym każda aktywność digital musi być przemyślana strategicznie – od wysłania maila po emisję kampanii – organizacje potrzebują modeli sprzedaży opartych na racjonalnym zarządzaniu zasobami cyfrowymi, automatyzacją i analityką.

Szkolenie skupia się na budowaniu nowoczesnej architektury sprzedaży cyfrowej, w której każdy punkt styku z klientem jest analizowany pod kątem efektywności, jakości doświadczenia oraz spójności z wartościami marki. Uczestnicy uczą się konstruować customer journey 2.0, łącząc wygodę użytkownika, wysoką konwersję oraz klarowne, celowe procesy digital, eliminujące zbędne elementy i nadmiar komunikacji, które obniżają skuteczność działań online.

Sercem programu jest praca z lejkiem marketingowym nowej generacji – precyzyjnym, opartym na danych i świadomie zaprojektowanym, aby prowadzić klienta przez proces decyzyjny w sposób etyczny, transparentny i zgodny z wartościami marki. Uczestnicy uczą się budować narrację sprzedażową opartą na wartości, zaufaniu i klarownych komunikatach, zamiast presji czy agresywnych call to action.

Duży nacisk położony jest na rozwój kompetencji w obszarze **digital analytics** – analityki pozwalającej monitorować działania sprzedażowe, prowadzić optymalizację procesów, wychwytywać nieefektywności oraz podejmować decyzje oparte na danych. Uczestnicy poznają narzędzia umożliwiające projektowanie automatyzacji, które usprawniają pracę, podnoszą konwersję i eliminują nadmiarowe działania, tworząc sprawne, skalowalne procesy digital.

Program obejmuje również analizę praktyk marek, które wdrażają wysokie standardy komunikacji cyfrowej, stosując minimalizm treści, tworzą uporządkowane i jasne ścieżki zakupowe oraz projektują komunikację dopasowaną do współczesnych odbiorców.

Efektem szkolenia jest zrozumienie, jak wdrażać **nową generację procesów sprzedaży cyfrowej** – systemów, które zwiększają konwersję, automatyzują odpowiedzialnie, wzmacniają markę i wspierają stabilny wzrost organizacji.

Uczestnicy wychodzą z umiejętnością projektowania digitalu, który działa szybciej, czytelniej, skuteczniej i bardziej etycznie.

Czas trwania szkolenia: 16 godzin zegarowych (w tym przerwy – 115 minut)

CZĘŚĆ TEORETYCZNA

Część teoretyczna wprowadza uczestników w koncepcję nowoczesnego procesu sprzedażowego, w którym strategia digital jest projektowana w sposób przemyślany, uporządkowany i dopasowany do współczesnych zachowań klientów. Omawiane jest tworzenie customer journey 2.0, w którym każdy punkt styku ma określony cel, a działania są pozbawione zbędnych kroków i nadmiarowych komunikatów.

Uczestnicy poznają zasady konstruowania efektywnego lejka marketingowego, pracującego zarówno dla użytkownika, jak i dla organizacji. Omawiana jest rola zaufania i wiarygodności w sprzedaży cyfrowej oraz sposoby budowania komunikacji opartej na wartości, transparentności i etycznym podejściu do klienta.

W części teoretycznej analizowane są również przykłady marek premium i digital-first, które wdrożyły nowoczesne standardy komunikacyjne, zoptymalizowały procesy i uporządkowały swoje działania online. Uczestnicy uczą się rozpoznawać, jakie elementy oferty i jakie formy sprzedaży są najbardziej skuteczne, a także jak prezentować produkty i usługi w sposób spójny z wartościami marki.

Omawiana jest również rola monitoringu kampanii, który w nowym ujęciu obejmuje nie tylko standardowe wskaźniki efektywności, lecz także analizę jakości interakcji i wpływ poszczególnych działań na doświadczenie klienta. Uczestnicy dowiadują się, jak korzystać z danych, by optymalizować procesy sprzedażowe, skracać ścieżkę decyzyjną i zwiększać konwersję.

CZĘŚĆ PRAKTYCZNA

Część praktyczna koncentruje się na tworzeniu skutecznych procesów sprzedażowych opartych na customer journey 2.0 oraz nowoczesnym lejku marketingowym.

Uczestnicy projektują ścieżkę klienta tak, aby eliminować zbędne interakcje, uspoźniać komunikację i zwiększać efektywność działań.

W ramach warsztatów uczestnicy:

- projektują komunikację sprzedażową bez presji,
- tworzą oferty dopasowane do wartości klientów,
- ćwiczą budowanie wiarygodności i zaufania w środowisku online,
- analizują przykłady marek premium i digital-first, które osiągnęły wysoką konwersję dzięki klarownym procesom,
- uczą się prowadzić monitoring kampanii i analizę danych w ujęciu efektywnościowym,
- wdrażają narzędzia automatyzacji wspierające procesy sprzedażowe.

Na zakończenie uczestnicy przygotowują **plan wdrożenia cyfrowych procesów sprzedażowych**, obejmujący automatyzacje, struktury komunikacji, treści i usprawnienia, które wspierają konwersję i wzrost organizacji.

WALIDACJA

Szkolenie kończy się testem wiedzy sprawdzającym stopień zrozumienia kluczowych koncepcji związanych ze sprzedażą cyfrową, w tym:

- projektowaniem customer journey 2.0,
- tworzeniem lejków marketingowych,
- budowaniem zaufania w komunikacji online,
- projektowaniem ofert opartych na wartościach,
- odpowiedzialnym wykorzystaniem danych i automatyzacji,
- monitoringiem kampanii i analizą wskaźników efektywności.

Wynik walidacji stanowi podstawę do uzyskania certyfikatu potwierdzającego gotowość do wdrażania nowoczesnych, etycznych i efektywnych praktyk sprzedaży cyfrowej.

Ramowy program szkolenia:

Dzień 1.

1. **Ścieżka Klienta 2.0: projektowanie nowoczesnego customer journey** (Świadome budowanie customer journey + lejek marketingowy)
2. **Wiarygodność bez Presji: zaufanie, wartości i odpowiedzialna komunikacja sprzedażowa**(Jak budować zaufanie i wiarygodność + sprzedawanie bez presji + oferty oparte na wartościach)
3. **Premium Digital w Praktyce: analiza strategii marek cyfrowych** (Case study: marki premium & digital-first)
4. **Digital Performance: monitoring, optymalizacja i plan wdrożenia procesów sprzedażowych**(Monitoring kampanii + plan wdrożenia)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Customer Journey 2.0 – projektowanie nowoczesnej ścieżki klienta	Karolina Kręgiel	21-02-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Karolina Kręgiel	21-02-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 15 Przerwa	Karolina Kręgiel	21-02-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Lejek Marketingowy Nowej Generacji – jak projektować proces prowadzący do konwersji	Karolina Kręgiel	21-02-2026	10:15	12:00	01:45
5 z 15 Przerwa	Karolina Kręgiel	21-02-2026	12:00	12:15	00:15
6 z 15 Wiarygodność w Sprzedaży Cyfrowej – komunikacja bez presji	Karolina Kręgiel	21-02-2026	12:15	14:00	01:45
7 z 15 Przerwa obiadowa	Karolina Kręgiel	21-02-2026	14:00	14:45	00:45
8 z 15 Projektowanie ofert w środowisku digital	Karolina Kręgiel	21-02-2026	14:45	16:00	01:15
9 z 15 Automatyzacja sprzedaży – od prostych przepływów do świadomych procesów digital	Karolina Kręgiel	22-02-2026	08:00	10:00	02:00
10 z 15 Digital Analytics – podejmowanie decyzji na podstawie danych	Karolina Kręgiel	22-02-2026	10:15	12:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Karolina Kręgiel	22-02-2026	12:00	12:15	00:15
12 z 15 Case studies: marki premium & digital-first	Karolina Kręgiel	22-02-2026	12:15	14:00	01:45
13 z 15 Przerwa obiadowa	Karolina Kręgiel	22-02-2026	14:00	14:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Strategia wdrożenia – praktyczny plan działań dla uczestników	Karolina Kręgiel	22-02-2026	14:45	15:30	00:45
15 z 15 Test wiedzy	-	22-02-2026	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

Karolina Kręgiel

Karolina Kręgiel – Ekspertka marketingu cyfrowego, zielonej komunikacji i Human Design w biznesie

Karolina Kręgiel to ekspertka marketingu cyfrowego, zrównoważonej i odpowiedzialnej komunikacji, doradczyńi w obszarze strategii ESG oraz mentorka przedsiębiorców rozwijających firmy w duchu

zielonej transformacji. Łączy nowoczesne narzędzia digital z podejściem, które wspiera redukcję śladu węglowego działań online, etyczne praktyki komunikacji oraz wykorzystywanie technologii w sposób świadomy i niskoemisyjny.

Jako mentorka kobiet i przedsiębiorców oraz trenerka marketingu cyfrowego od lat wspiera firmy w budowaniu systemów komunikacji opartych na wartościach, transparentności i odpowiedzialności środowiskowej. Specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu strategii, które integrują:

efektywność biznesową i optymalizację procesów digital,

etyczną, zieloną i niskoemisyjną komunikację,

standardy ESG i zasady zrównoważonego rozwoju,

cyfrową odpowiedzialność w mediach społecznościowych,

zielone praktyki organizacyjne,

świadome wykorzystanie potencjału zespołów i automatyzacji.

Jako pierwsza w Polsce autorka książki o Human Design w biznesie łączy pracę z energią, potencjałem osobistym oraz nowoczesnym podejściem do podejmowania decyzji – również w kontekście cyfrowej etyki, ekologii informacji i odpowiedzialności komunikacyjnej. Wspiera uczestników w budowaniu klarowności działań, świadomego przywództwa i ekologicznego podejścia do marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma opracowane materiały szkoleniowe w formie **skryptu**, instrukcje do aplikacji oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Zastosowano zwolnienie z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

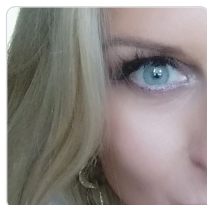
Warunki techniczne

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest **stabilne połączenie z Internetem** oraz jedno z poniższych urządzeń:

- komputer stacjonarny
- laptop
- tablet

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps; kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki (ZOOM platforma współpracuje ze wszystkimi kamerami wbudowanymi w laptopy).

Kontakt



NICOLETTA BASKIEWICZ

E-mail szkolenia@golden.edu.pl

Telefon (+48) 505 101 280