



SAGESS BUSINESS
PARTNERS
WIOLETTA
WINIARSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Specjalista ds. PR, Reklamy, Marketingu i Sprzedaży z podstawami zielonej gospodarki oraz uwzględnieniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych - kurs kończy się egzaminem ICVC (kwalifikacja)

Numer usługi 2025/12/16/203854/3216726

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.02.2026 do 15.02.2026

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

Szkolenie skierowane jest do szerokiego grona odbiorców – specjalistów ds. marketingu, PR, sprzedaży i reklamy, menedżerów marek, doradców biznesowych, analityków rynku oraz osób zajmujących się komunikacją i promocją w firmach, instytucjach publicznych i organizacjach pozarządowych. Adresowane jest także do przedsiębiorców, liderów projektów, start-upów, a także studentów i osób prywatnych, które chcą zdobyć lub potwierdzić kwalifikację ICVC/SPRM 20012.10. Uczestnicy poznają strategię budowania wizerunku, narzędzia promocji i sprzedaży, wykorzystają nowoczesne technologie cyfrowe (AI, automatyzacja marketingu, social media, analityka danych), a także zasady zielonego marketingu i niskoemisyjnych kampanii online. Szkolenie wspiera realizację Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030, promując rozwój kompetencji cyfrowych i proekologicznych w sektorze marketingu i sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do roli specjalisty ds. PR, reklamy, marketingu i sprzedaży zgodnie z kwalifikacją ICVC/SPRM 20012.10. Uczestnicy poznają nowoczesne narzędzia cyfrowe (AI, social media, automatyzacja), nauczą się planować i realizować kampanie promocyjne oraz sprzedażowe, a także wdrażać zasady green marketingu i zrównoważonego zarządzania zasobami w komunikacji i działaniach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje pracę na stanowisku specjalisty ds. PR, reklamy, marketingu i sprzedaży.	Uczestnik planuje zadania, ustala priorytety i stosuje narzędzia cyfrowe (np. Office, AI) wspierające efektywność.	Test teoretyczny
Wyjaśnia przepływ informacji i stosuje terminologię dotyczącą źródeł, nośników i rodzajów informacji.	Uczestnik poprawnie identyfikuje i opisuje procesy komunikacyjne w organizacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje elementy wpływające na wizerunek firmy. Dobiera i stosuje działań	Uczestnik wskazuje elementy wizerunku (np. logo, design, treści online) oraz uzasadnia ich znaczenie.	Test teoretyczny
Dobiera i stosuje działania relacyjne, sprzedażowe i marketingowe.	Uczestnik opracowuje przykłady działań zwiększających sprzedaż i lojalność klientów.	Test teoretyczny
Rozróżnia i stosuje podstawowe narzędzia marketingowe oraz formy promocji.	Uczestnik definiuje i przyporządkowuje narzędzia do odpowiednich działań promocyjnych.	Test teoretyczny
Analizuje rodzaje reklamy i stosuje model AIDA w kampaniach promocyjnych.	Uczestnik wskazuje cechy reklamy i przedstawia etapy modelu AIDA na przykładzie.	Test teoretyczny
Opisuje specyfikę Public Relations i sponsoringu w budowaniu wizerunku organizacji.	Uczestnik wskazuje formy PR, cele sponsoringu i przykłady ich zastosowania.	Test teoretyczny
Projektuje plan działań promocyjnych i sprzedażowych zgodnie z celami przedsiębiorstwa. Buduje wizerunek firmy w Internecie, uwzględniając narzędzia cyfrowe i zielony marketing.	Uczestnik opracowuje zarys strategii działań promocyjnych i wskazuje wskaźniki sukcesu. Uczestnik wskazuje rozwiązania online (np. social media, SEO, AI) i opisuje ich wpływ na wizerunek i ślad węglowy.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża zasady zielonego marketingu i zrównoważonej gospodarki w kampaniach sprzedażowych i promocyjnych.	Uczestnik przedstawia przykłady działań ograniczających ślad węglowy, marnotrawstwo zasobów i promujących ekoinnowacje.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Stosuje zasady profesjonalnej komunikacji i obsługi klienta, w tym rozwiązywania konfliktów.	Uczestnik identyfikuje sytuacje trudne i proponuje odpowiednie rozwiązania komunikacyjne.	Test teoretyczny
Efektywnie współpracuje w zespole i zarządza własnym czasem.	Uczestnik wskazuje techniki zarządzania czasem i opisuje zasady pracy zespołowej w kampaniach marketingowych.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

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	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Usługa rozwojowa trwa łącznie 16 godzin lekcyjnych (45 min), czyli 12 godzin zegarowych + 2 x przerwy 15 minutowe.

Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.

Dzień 1 – Podstawy PR, marketingu i psychologia sprzedaży

(8 h lekcyjnych / 6 h zegarowych)

Moduł 1: Organizacja pracy specjalisty PR, marketingu i sprzedaży

- Organizacja stanowiska pracy, przepływ informacji i narzędzia cyfrowe (Office, CRM, AI).
- Zasady ochrony danych i etykieta biurowa.
- Ergonomia pracy i BHP .
- Wdrażanie praktyk ograniczających zużycie papieru i energii w pracy biurowej.

Moduł 2: Psychologia w marketingu i sprzedaży

- Model AIDA i psychologia decyzji konsumenta.
- Mechanizmy wpływu społecznego, storytelling i rola emocji w komunikacji.
- Odporność psychiczna i radzenie sobie ze stresem w pracy z klientem.
- Uczenie się przez całe życie i rozwój kompetencji miękkich jako element zrównoważonego rozwoju.
- Obsługa klienta ze szczególnymi potrzebami (np. osoby z niepełnosprawnościami).

Moduł 3: Public Relations i wizerunek firmy

- Podstawy PR – narzędzia, media, interesariusze.
- Sponsoring i promocja uzupełniająca.
- Budowanie wizerunku w Internecie i social mediach.
- Zielone PR – komunikowanie działań ekologicznych i społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR, ESG).

Dzień 2 – Nowoczesne narzędzia, reklama i sprzedaż w kontekście zielonych kompetencji

(8 h lekcyjnych / 6 h zegarowych)

Moduł 4: Narzędzia marketingowe i reklama cyfrowa

- Podstawowe narzędzia marketingowe: SEO, Google Ads, social media.
- Rodzaje reklamy – tradycyjna vs internetowa.
- Automatyzacja marketingu i wykorzystanie AI (ChatGPT, Copilot).
- Ograniczenie śladu węglowego w kampaniach – wybór kanałów i form o niskiej energochłonności.

Moduł 5: Green marketing i zrównoważone działania sprzedażowe

- Wdrażanie zasad zielonej gospodarki w działaniach marketingowych.
- Ekoinnowacje i raportowanie ekologiczne (np. mierzenie oszczędności papieru, energii, CO₂).
- Planowanie działań z uwzględnieniem ESG.
- Praktyczne przykłady zielonego marketingu – case studies z rynku.

Moduł 6: Sprzedaż internetowa i pozyskiwanie klientów

- E-commerce – podstawy, obsługa klienta i automatyzacja sprzedaży.
- Budowanie relacji online – narzędzia i etyka komunikacji.
- Pozyskiwanie klientów przy wsparciu AI i danych.
- Minimalizacja zasobów w sprzedaży – cyfrowa dokumentacja zamiast papierowej.

Moduł 7: Podsumowanie szkolenia

- Powtórzenie kluczowych zagadnień.
- Dyskusja i analiza przykładów.
- Rekomendacje dalszego rozwoju (lifelong learning, adaptacja do zmian w zielonej i cyfrowej gospodarce).

Egzamin ICVC/SPRM 20012.10

Zgodność szkolenia z RSI 2030 i zielonymi kompetencjami

Szkolenie odpowiada celom **Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 – Inteligentne Śląskie** oraz **Programu Rozwoju Technologii 2019–2030**, wspierając cyfryzację i zieloną transformację przedsiębiorstw poprzez rozwój kompetencji w obszarze marketingu, sprzedaży i PR z wykorzystaniem nowoczesnych technologii.

Zgodność z celami inteligentnej specjalizacji:

Program wspiera rozwój sektora usług biznesowych, handlu i komunikacji cyfrowej poprzez szkolenie specjalistów w zakresie PR, marketingu i sprzedaży online. Moduły dotyczące reklamy internetowej, automatyzacji marketingu i wykorzystania AI (np. ChatGPT,Copilot) wpisują się w rozwój inteligentnych technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz nowoczesnych narzędzi wspierających transformację cyfrową przedsiębiorstw.

Wspieranie zielonych kompetencji i zrównoważonego rozwoju:

Uczestnicy poznają zasady green marketingu, raportowania ekologicznego i działań zgodnych z ESG. Szkolenie promuje praktyki ograniczające ślad węglowy kampanii marketingowych, redukcję zużycia papieru dzięki cyfrowym narzędziom oraz wybór energooszczędnych kanałów komunikacji. W module dotyczącym obsługi klienta i PR uwzględniono również elementy związane z odpowiedzialnością społeczną i zieloną gospodarką.

Rozwój kapitału ludzkiego w kluczowych sektorach:

Program przygotowuje specjalistów do pracy w bankach, firmach handlowych, ubezpieczeniowych, administracji i e-commerce. Rozwój kompetencji cyfrowych (AI, automatyzacja, analityka marketingowa) oraz zielonych (ekoinnowacje, zrównoważone praktyki sprzedażowe) zwiększa konkurencyjność regionalnych przedsiębiorstw i wspiera ich dostosowanie do wymagań gospodarki niskoemisyjnej.

Integracja wiedzy i psychologii z praktyką rynkową:

Moduły obejmują psychologię sprzedaży i marketingu, odporność psychiczną oraz umiejętność uczenia się przez całe życie, co wspiera zrównoważony rozwój kompetencji pracowników. Szkolenie uczy, jak budować odpowiedzialny wizerunek firmy i prowadzić działania marketingowe zgodne z zasadami etyki oraz ekologicznymi trendami.

Praktyczne wsparcie w dostosowaniu się do wyzwań rynkowych:

Program pokazuje, jak marketing i sprzedaż mogą stać się częścią strategii zrównoważonego rozwoju, odpowiadając na rosnące wymagania klientów, regulacje unijne oraz konieczność ograniczania kosztów i emisji CO₂.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Rozpoczęcie	Rafał Nowak	14-02-2026	08:00	08:15	00:15
2 z 12 Moduł 1	Rafał Nowak	14-02-2026	08:15	10:15	02:00
3 z 12 Moduł 2	Rafał Nowak	14-02-2026	10:15	11:15	01:00
4 z 12 Przerwa	Rafał Nowak	14-02-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 12 Moduł 2 - cd.	Rafał Nowak	14-02-2026	11:30	12:30	01:00
6 z 12 Moduł 3	Rafał Nowak	14-02-2026	12:30	14:15	01:45
7 z 12 Moduł 4	Rafał Nowak	15-02-2026	08:00	10:00	02:00
8 z 12 Moduł 5	Rafał Nowak	15-02-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Przerwa	Rafał Nowak	15-02-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 12 Moduł 6	Rafał Nowak	15-02-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 12 Moduł 7	Rafał Nowak	15-02-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 12 Egzamin końcowy - walidacja	Rafał Nowak	15-02-2026	13:30	14:15	00:45

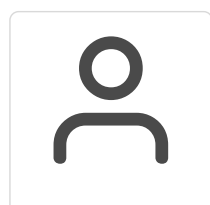
Cennik

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	70,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	70,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Nowak

Trener, coach i menedżer z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży, marketingu, rekrutacji oraz wdrażaniu programów rozwojowych w środowisku B2B i B2C. Od 2019 roku specjalizuje się w

szkoleniach z zakresu marketingu internetowego, sprzedaży, automatyzacji procesów oraz zarządzania relacjami z klientami. Łączy wiedzę techniczną (mechatronika, automatyzacja i robotyzacja procesów) z umiejętnościami miękkimi w obszarze perswazji, komunikacji i coachingu. W ciągu ostatnich 5 lat wielokrotnie podnosił swoje kompetencje i aktualizował wiedzę w obszarze marketingu online, sprzedaży, zarządzania oraz zrównoważonego rozwoju. Posiada liczne certyfikaty m.in. z marketingu internetowego (I i II stopień, PARP), e-commerce, Google Ads, SEO, Google Analytics, zarządzania sprzedażą, budowania relacji z klientem oraz szkolenia „Lokalne i globalne zagrożenia środowiska”. Ukończył także kursy z zakresu automatyzacji procesów, wykorzystania narzędzi cyfrowych w marketingu oraz zielonych technologii wspierających minimalizację zużycia zasobów. W ostatnich dwóch latach zrealizował kilkaset godzin szkoleń i doradztwa w zakresie usług marketingowych i sprzedażowych. Jego warsztaty wyróżniają się praktycznym podejściem – uczestnicy zdobywają narzędzia, które mogą natychmiast wdrożyć w swoich kampaniach online, z uwzględnieniem optymalizacji procesów, minimalizacji zużycia energii i materiałów oraz stosowania rozwiązań zgodnych z ideą zielonego marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera - prezentacja, skrypt szkoleniowy (materiały w formie elektronicznej).

Uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający udział i ukończenie szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.

Uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% czasu zajęć usługi rozwojowej, na co potwierdzeniem będzie wygenerowany raport ze szkolenia oraz zaliczyć zajęcia, np. w formie testu wiedzy, testu kompetencyjnego, zadań praktycznych do wykonania lub innych form zaliczenia zajęć.

Informacje dodatkowe

Walidacja, egzamin - wliczone w cenę usługi.

Usługa kończy się egzaminem zewnętrznym oraz wydaniem stosownego certyfikatu o ukończeniu szkolenia.

Szkolenie jest prowadzone z wykorzystaniem metod aktywizujących rozumianych jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie nabywanych umiejętności. Metodologia pracy oparta jest o cykl uczenia się ludzi dorosłych, dzięki czemu teoria połączona jest z refleksją, doświadczeniem oraz dyskusją grupy, mającą na celu podsumowanie danego tematu.

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną przekazane Operatorowi nie później niż dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Usługa szkoleniowa zwolniona z podatku VAT na podstawie §3 ustęp 1. pkt.14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013/ Dz. U. 2020.0.1983.

Warunki techniczne

Uczestnicy muszą posiadać dostęp do urządzeń mobilnych (laptop, smartfon) lub komputera, aby skorzystać ze szkolenia w formie zdalnej (system ZOOM) PLATFORMA: Usługa będzie prowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM - usługa zdalna w czasie rzeczywistym. OKRES WAŻNOŚCI LINKU: zgodnie z harmonogramem szkolenia.

Link do szkolenia zostanie udostępniony uczestnikom oraz operatorowi (w celu ewentualnej wizyty monitoringowej) drogą mailową nie później niż 3 dni przed rozpoczęciem usługi.

MINIMALNE WYMAGANIA DOTYCZĄCE PARAMETRÓW ŁĄCZA SIECIOWEGO: Połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE, 5G)

NIEZBĘDNE OPROGRAMOWANIE UMOŻLIWIAJĄCE UCZESTNIKOM DOSTĘP DO PREZENTOWANYCH TREŚCI I MATERIAŁÓW: przeglądarka

(Windows) IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+; lub (Mac) Safari 7+, Firefox 27+,

SYSTEMY OBSŁUGUJĄCE W/W OPROGRAMOWANIE ORAZ APLIKACJĘ ZOOM: macOS, Windows, Linux oraz Chrome PWA, a dla aplikacji mobilnej Zoom systemy iOS i Android, a w szczególności:

- System operacyjny macOS X w wersji 10.13 lub nowszej
- System Windows 11*Uwaga: system Windows 11 jest obsługiwany w wersji 5.9.0 lub nowszej.
- Windows 10* Uwaga: w przypadku urządzeń z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- System operacyjny Ubuntu w wersji 12.04 lub nowszej
- System operacyjny Mint w wersji 17.1 lub nowszej
- System operacyjny Red Hat Enterprise Linux w wersji 8.0 lub nowszej
- System operacyjny Oracle Linux w wersji 8.0 lub nowszej
- System operacyjny CentOS w wersji 8 lub nowszej
- Oprogramowanie Fedora w wersji 21 lub nowszej
- Oprogramowanie OpenSUSE w wersji 13.2 lub nowszej
- System operacyjny ArchLinux (tylko w wersji 64-bitowej)

Obsługiwany tablet i urządzenia mobilne:

- Urządzenia z systemem Android i iOS
- Urządzenie Surface w wersji PRO 2 lub nowszej z systemem operacyjnym Windows w wersji 8.1 lub nowszej

Uwaga: W przypadku komputerów typu tablet z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.

Komputery tabletowe obsługują tylko aplikację stacjonarną.

MINIMALNE WYMAGANIA SPRZĘTOWE: Ekran/Monitor, Głośniki – wbudowane lub podłączane na USB lub bezprzewodowe bluetooth, Klawiatura, Mikrofon.

Kontakt



Wioletta Winiarska

E-mail w.winiarska@sagess-bp.pl

Telefon (+48) 502 332 820