



A.S. Finance

Angelika

Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

280 ocen

Marketing, który sprzedaje – Strategia i Social Media w praktyce.

Numer usługi 2025/12/29/171265/3230164

📍 Zaniemyśl / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 29.01.2026 do 31.01.2026

5 320,00 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

166,25 PLN brutto/h

166,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane wszystkim osobom i firmom, które chcą skutecznie wykorzystać swój potencjał w celu budowania i wzmacniania swojej marki oraz tworzenia skutecznej strategii. W szczególności adresowane jest do: • Przedsiębiorców i właścicieli firm, • Specjalistów ds. marketingu i mediów społecznościowych, • Freelancerów i kreatywnych profesjonalistów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nauczysz się wykorzystywać psychologiczne tajniki kształtowania cen i wartości dla klienta, aby lepiej określić swoje przewagi i zajmować właściwą półkę cenową. Dowiesz się, jak używać neuromarketingu i ekonomii behawioralnej do

projektowania skutecznych strategii marketingowych, które przyciągną klientów i zwiększą lojalność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie komunikuje się z klientem	Dostosowuje wypowiedzi do rozmówcy, reaguje na oznaki niezrozumienia	Test teoretyczny
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Test teoretyczny
Skutecznie tworzy materiały za pomocą smartfona.	Charakteryzuje podstawowe funkcje i narzędzie niezbędne w przygotowaniu profesjonalnych materiałów.	Test teoretyczny
	Wymienia aplikacje pomagające w utworzeniu i dostosowaniu materiałów do publikacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje strategię przygotowania contentu na social media kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.	Wymienia możliwości podziału ról w zespole oraz tworzenia harmonogramów dla pracowników.	Test teoretyczny
Wyjaśnia jak budowanie pozytywnego wizerunku wpływa na rozwój firmy w jej kluczowych aspektach.	Charakteryzuje zalety budowania pozytywnego wizerunku firmy wśród Klientów i możliwości jego budowania przez pracowników na każdym szczeblu.	Test teoretyczny
Definiuje rodzaje narzędzi wykorzystywanych do tworzenia treści w social mediach	Omawia role relacji live, rolek	Test teoretyczny
	Charakteryzują rodzaje hashtagów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje ważne wartości, które chce przekazywać klientom i wymienia sposoby ich podkreślania w codziennej pracy.	Test teoretyczny
Definiuje rodzaje social mediów i ich charakterystyki	Charakteryzuje podobieństwa i różnice pomiędzy poszczególnymi platformami	Test teoretyczny
Poznał skuteczne metody zarządzania marketingiem i relacjami z Klientem podczas jego obsługi.	Charakteryzuje model trzech poziomów wartości który pomoże również lepiej zarządzać swoją pracą i ułatwi projektowanie oferty iorazkomunikację z klientami.	Test teoretyczny

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

PROGRAM I TEMATY KURSU:

1. Skuteczna komunikacja pro kliencka - skuteczne treści w social media
2. Komunikacja transformująca - jak wykorzystać okazję
3. Typologia klientów - odpowiednie indywidualne podejście w marketingu
4. Skuteczne przygotowanie contentu za pomocą smartfona
5. Jakie emocje pokazywać w kontakcie z klientem oraz na social media
6. Budowanie pozytywnych relacji z klientami poprzez treści i działania w Social Media
7. Radzenie sobie ze stresem przy natłoku treści w SM
8. Rodzaje Social Media
9. Narzędzia wykorzystywane w marketingu
10. Budowanie pozytywnego wizerunku a rozwój firmy i sukces osobisty poprzez działania marketingowe
11. Praca zespołowa. Jak skutecznie dzielić się zadaniami, kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.
12. Efektywny marketing a skuteczna obsługa Klienta. Jak to połączyć?
13. Podsumowanie - skuteczna strategia kluczem do sukcesu
14. Panel Q&A, pytania od uczestników
15. Walidacja - test teoretyczny

Charakter szkolenia

- **Warsztatowy** – nie jest to pasywny wykład, ale prezentacja, dyskusja przeplatana case study, przykładami, wykonujemy praktyczne ćwiczenia w parach, podgrupach, na realnych case study
- **Interaktywny** – dyskusje z uczestnikami, zadawanie pytań, przytaczanie własnych doświadczeń mile widziane
- **Praktyczny i realny** – na przykładach trenera z życia wziętych z polskiego otoczenia biznesowego
- **Personalizowany i użyteczny** – ćwiczenia praktyczne odnoszą się do zaaplikowania wiedzy w pracę uczestników

Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych (45 minut).

W szkoleniu zaplanowane są codzienne 15 minutowe przerwy wliczone w czas usługi, przerwy nie są ujęte w harmonogramie. Dodatkowo, mogą zostać wyznaczone krótsze przerwy techniczne pomiędzy modułami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Andrzejak

Specjalista w zakresie marketingu i obsługi Klienta. Szkolenia prowadzi zarówno w języku polskim jak i angielskim. W ostatnich 5 latach oprócz szkoleń aktywnie pracuje w zawodzie świadcząc usługi marketingowe dla dużych i małych firm a także osób prywatnych. Właścicielka marki MOONly, poprzez swoje warsztaty i artykuły edukuje jak prawidłowo łączyć marketing i obsługę klienta, aby nawzajem się uzupełniały i przynosiły wymierne efekty. W ostatnich 5 latach brała udział w licznych kursach pogłębiając swoją wiedzę i doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie niezbędne materiały szkoleniowe takie jak: długopisy, notatniki, materiały do ćwiczeń zostaną zapewnione.

Uczestnicy na szkoleniu otrzymają:

- skrypty

- koncpeky
- podczas szkolenia zostaną również wykorzystane materiały do ćwiczeń praktycznych

Informacje dodatkowe

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych (45 minut).

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.) zwolniono od VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Uczestnicy po ukończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Poznańska 18
63-020 Zaniemyśl
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551