



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,8 / 5
1 742 oceny

Szkolenie- Nowoczesny marketing internetowy i sprzedaż online w dobie AI – od strategii po praktykę.

Numer usługi 2025/12/29/8291/3230695

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.02.2026 do 21.02.2026

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Przedsiębiorcy i właściciele małych i średnich firm. • Specjaliści ds. marketingu i sprzedaży. • Osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu w firmach. • Freelancerzy i twórcy treści, którzy chcą zwiększyć swoje umiejętności w marketingu internetowym.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	19-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do rozwoju umiejętności w zakresie nowoczesnych strategii marketingowych oraz sprzedaży online, ze szczególnym uwzględnieniem narzędzi internetowych i technik videomarketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje rolę strategii marketingowej w budowaniu przewagi konkurencyjnej.	Uczestnik definiuje kluczowe elementy strategii marketingowej i ich wpływ na konkurencyjność firmy na podstawie studiów przypadków.	Test teoretyczny
Umiejętność definiuje zasady tworzenia angażujących treści dostosowanych do różnych platform społecznościowych.	Uczestnik charakteryzuje zasady i wymienia kluczowe elementy podczas tworzenia przykładowych kampanii marketingowych, uwzględniając różnice w strategii komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje zasady i proces tworzenia i montażu krótkich form video (rolki) w celach marketingowych.	Uczestnik wskazuje kluczowe elementy procesu tworzenia przykładowych rolek promujących produkt/usługę, analizując jej skuteczność pod kątem emocji i autentyczności.	Test teoretyczny
Uczestnik posługuje się konkretnymi narzędziami do projektowania materiałów graficznych oraz ich zastosowania w kampaniach reklamowych.	Uczestnik wskazuje konkretne narzędzia i ich funkcjonalności podczas tworzenia materiałów graficznych.	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje zasady optymalizacji treści e-commerce i SEO w celu zwiększenia widoczności sklepu internetowego.	Uczestnik wskazuje kluczowe elementy audytu swojego sklepu internetowego, wskazując na elementy, które wymagają udoskonalenia oraz zaproponuje konkretne działania.	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

DZIEŃ 1. STRATEGIA MARKETINGOWA + MARKETING INTERNETOWY + VIDEOMARKETING (ROLKI)

1. Strategia marketingowa w praktyce

- Rola strategii marketingowej w budowaniu przewagi konkurencyjnej.
- Analiza grup docelowych i person klientów – jak mówić językiem odbiorcy.
- Elementy skutecznej strategii marketingowej: cele, komunikacja, kanały, KPI.
- Mapowanie lejka sprzedażowego – od zainteresowania do lojalności.
- Tworzenie kalendarza marketingowego i planu działań.

2. Marketing internetowy – Facebook, Instagram/Threads, TikTok

- Algorytmy i mechanizmy działania każdej z platform.
- Różnice w strategii komunikacji i stylu treści.
- Jak projektować angażujące treści: storytelling, CTA, budowanie relacji.
- Planowanie publikacji i wykorzystanie trendów (narzędzia + automatyzacja).
- Wykorzystanie AI w marketingu treści: pomysły, copy, wizualizacje, analiza danych.

3. Videomarketing – rolki i krótkie formy video

- Dlaczego video sprzedaje – emocje, autentyczność i zasięgi.
- Scenariusz i struktura skutecznej rolki (hook, wartość, CTA).
- Tworzenie video krok po kroku (planowanie, nagranie, montaż, dźwięk, napisy).
- Aplikacje i narzędzia do edycji (CapCut, InShot, Canva Video).
- AI w videomarketingu – generatory scenariuszy, napisów i voice-overów.
- Ćwiczenie warsztatowe: stworzenie własnej rolki promującej produkt/usługę.

DZIEŃ 2. CANVA + SYSTEM REKLAMOWY META ADVANCE + E-COMMERCE + SEO

1. Canva – od projektu do reklamy

- Projektowanie grafik zgodnych z identyfikacją wizualną marki.
- Szablony do social mediów, e-commerce i kampanii reklamowych.
- AI w Canvie: Magic Write, generatory obrazów i automatyzacja pracy.
- Ćwiczenia: tworzenie zestawu materiałów graficznych (posty, reklamy, banery).

2. System reklamowy Meta Advance

- Struktura kampanii: konto reklamowe, zestaw reklam, kreacje.
- Dobór celów kampanii i grup odbiorców.
- Remarketing i niestandardowe grupy odbiorców.
- Testowanie kreacji i analiza wyników.
- Jak skalować skuteczne kampanie.
- Wprowadzenie do wykorzystania AI w optymalizacji kampanii.

3. E-COMMERCE + SEO – optymalizacja sklepu internetowego i treści pod kątem sprzedaży i widoczności

- Budowa skutecznego sklepu: UX, copywriting, ścieżka zakupowa.
- Integracja sklepu z social mediami (Meta, Instagram Shop, TikTok Shop).
- Dobór słów kluczowych i tworzenie opisów produktów.
- SEO techniczne i contentowe (meta tagi, linkowanie, blog produktowy).
- Narzędzia AI do pisania i optymalizacji treści (ChatGPT, SurferSEO, Jasper).
- Analiza danych (Google Analytics 4, Meta Pixel).
- Ćwiczenia praktyczne: audyt sklepu lub analiza case study.

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia.

Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach dydaktycznych - 16 godzin (1 godzina=45 minut).

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

- 1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 80% czasu trwania szkolenia oraz
- 2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 1. Strategia marketingowa w praktyce	Anna Petynia-Kawa	20-02-2026	08:00	10:15	02:15
2 z 11 Przerwa (nie wliczona w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	20-02-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 11 2. Marketing internetowy – Facebook, Instagram/Threads, TikTok	Anna Petynia-Kawa	20-02-2026	10:30	12:45	02:15
4 z 11 Przerwa (nie wliczona w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	20-02-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 11 3. Videomarketing – rolki i krótkie formy video, Canva – od projektu do reklamy	Anna Petynia-Kawa	20-02-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 11 1. System reklamowy Meta Advance	Anna Petynia-Kawa	21-02-2026	08:00	10:15	02:15
7 z 11 Przerwa (nie wliczona w czas trwania szkolenia)	Anna Petynia-Kawa	21-02-2026	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 2. System reklamowy Meta Advance- CD	Anna Petynia-Kawa	21-02-2026	10:30	12:45	02:15
9 z 11 Przerwa (nie wliczona w czas trwania szkolenia)	Anna Petynia-Kawa	21-02-2026	12:45	13:00	00:15
10 z 11 3. E-COMMERCE + SEO – optymalizacja sklepu internetowego i treści pod kątem sprzedaży i widoczności	Anna Petynia-Kawa	21-02-2026	13:00	14:00	01:00
11 z 11 Walidacja	-	21-02-2026	14:00	14:30	00:30

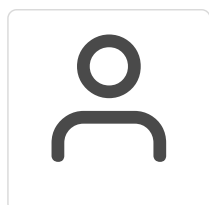
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Petynia-Kawa

Absolwentka informacji naukowej i bibliotekoznawstwa ze specjalizacjami: kultura czytelnicza i medialna oraz teatrologia na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Dziennikarka, copywriterka, przedsiębiorczyni, trenerka z 5 letnim doświadczeniem i pasjonatka teatru. Na co

dzień prowadzi agencję kreatywną AjPi Media, zajmuje się reklamą i marketingiem. Przez ponad 10 lat prowadzenia własnej firmy współpracowała z instytucjami kultury (m.in. z Teatrem im. Wandy Siemaszkowej), wiodącymi markami na rynku polskim (m.in. Tauron SA), firmami deweloperskimi i sieciami handlowymi. Odpowiadała m.in. za kreowanie wizerunku miasta Rzeszowa na Instagramie. Jako trenerka współpracuje m.in. z Agencją Coffeina PR, Szkołą ATUT, APHR Sp. z o.o., Oświatą Lingwista Lublin, Oświatą Rzeszów. Prowadzi również szkolenia zamknięte dla działów marketingu oraz działów prasowych w firmach w szeroko pojętym temacie marketingu, grafiki komputerowej, social mediów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci prezentacji, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia w wersji elektronicznej oraz zaświadczenie potwierdzający kompetencje nabyte podczas szkolenia w wersji elektronicznej.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z podatku VAT (dotyczy usług dofinansowanych w wysokości co najmniej 70% wartości usługi):

- Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT
- Usługa zwolniona z VAT 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)

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie minimum 70% usługa podlega zwolnieniu z podatku VAT, w przypadku dofinansowania poniżej 70% do ceny należy doliczyć 23% VAT.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s

Kontakt



ALINA KRASOŃ-STAJNIAK

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507