



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5
346 ocen

Unico Biznes: Marketing firm usługowych i ekspertów. Praktyczne szkolenie z budowania oferty, widoczności i uporządkowanych działań marketingowych.

Numer usługi 2026/01/04/160223/3238381

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 26 h

📅 23.02.2026 do 25.02.2026

4 900,00 PLN brutto

4 900,00 PLN netto

188,46 PLN brutto/h

188,46 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • właścicieli firm usługowych i ekspertów, • trenerów, doradców i specjalistów świadczących usługi rozwojowe, • osób rozwijających własną markę ekspercką, • pracowników odpowiedzialnych za marketing usług w MŚP.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	08-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	26
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 szkoleniowa przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego projektowania oraz rozwijania oferty usługowej, planowania i realizowania działań marketingowych oraz porządkowania komunikacji marki usługowej. Szkolenie prowadzi do praktycznego wykorzystania narzędzi marketingowych, w tym Canvy i rozwiązań opartych na

sztucznej inteligencji, do tworzenia materiałów promocyjnych, planowania treści oraz automatyzacji wybranych działań marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje ofertę usługową dopasowaną do potrzeb klientów.	– identyfikuje różnice pomiędzy produktem a usługą w kontekście marketingowym,	Wywiad ustrukturyzowany
	– opracowuje unikalną propozycję wartości (UVP) dla wybranej usługi,	Analiza dowodów i deklaracji
	– przygotowuje strukturę oferty usługowej uwzględniając potrzeby buyer persony.	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje działania marketingowe dla usług.	– dobiera kanały komunikacji adekwatne do charakteru usługi,	Wywiad ustrukturyzowany
	– opracowuje prosty plan działań marketingowych,	Analiza dowodów i deklaracji
	– porządkuje działania marketingowe w ujęciu czasowym i celowym.	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy materiały marketingowe z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	– projektuje podstawowe materiały marketingowe w Canvie (oferta, prezentacja lub materiał promocyjny),	Analiza dowodów i deklaracji
	– stosuje zasady spójnej komunikacji i brandingu wizualnego,	Analiza dowodów i deklaracji
	– wykorzystuje elementy wizualne adekwatne do komunikatu marketingowego.	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia AI do wspierania działań marketingowych.	– generuje treści marketingowe z wykorzystaniem narzędzi AI,	Analiza dowodów i deklaracji
	– planuje wykorzystanie AI w codziennych działaniach marketingowych usług.	Wywiad ustrukturyzowany
	– wyjaśnia w jaki sposób Atlassian Jira może wspomóc zarządzanie działaniami marketingowymi	Wywiad ustrukturyzowany

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 – Projektowanie usługi i fundamenty marketingu

Moduł 1 – Projektowanie usług i oferty (teoria/praktyka) | 09:30–12:00

- istota marketingu usług (teoria)
- różnice między produktem a usługą (teoria)
- projektowanie oferty szkoleniowej / eksperckiej (praktyka)
- unikalna propozycja wartości (UVP) (praktyka)
- segmentacja klientów i buyer persona (praktyka)
- podstawy service design w usługach (teoria + ćwiczenia)

Przerwa | 12:00–12:30

Moduł 2 – Struktura oferty i komunikat marketingowy (teoria/praktyka) | 12:30–16:30

- elementy skutecznej oferty usługowej (teoria)
- język korzyści vs. opis cech (praktyka)
- dopasowanie oferty do potrzeb klienta (praktyka)
- błędy w komunikacji ofert usługowych (analiza przypadków)

Dzień 2 – Widoczność, treści i narzędzia marketingowe

Moduł 3 – Komunikacja marki i widoczność (teoria/praktyka) | 09:30–12:00

- spójna komunikacja marki usługowej (teoria)
- storytelling w marketingu usług (praktyka)
- networking jako narzędzie marketingowe (teoria + ćwiczenia)
- budowanie zaufania i eksperckości w komunikacji (praktyka)

Przerwa | 12:00–12:30

Moduł 4 – Canva i narzędzia wizualne (praktyka) | 12:30–16:30

- rola materiałów wizualnych w marketingu usług (teoria)
- Canva w praktyce: oferty, prezentacje, materiały promocyjne (praktyka)
- podstawy brandingów wizualnego (praktyka)
- wykorzystanie AI w Canvie (praktyka)

Dzień 3 – Planowanie, AI i automatyzacja marketingu

Moduł 5 – Plan marketingowy i content marketing (teoria/praktyka) | 09:30–12:00

- planowanie działań marketingowych (teoria)
- content marketing w usługach (praktyka)
- dobór kanałów komunikacji (praktyka)
- podstawy lejków marketingowych (bez sprzedaży) (teoria)

Przerwa | 12:00–12:30

Moduł 6 – AI, automatyzacja i porządkowanie działań (teoria/praktyka) | 12:30–16:30

- wykorzystanie ChatGPT w marketingu usług (praktyka)
- automatyzacja prostych działań marketingowych (teoria + przykłady)
- Atlassian Jira jako narzędzie do zarządzania projektami i porządkowania zadań marketingowych (teoria)
- planowanie, mierzenie i raportowanie działań marketingowych (praktyka)

Walidacja efektów uczenia się | 15:45–16:30

- wywiad ustrukturyzowany
- analiza dowodów przygotowanych w trakcie szkolenia

- Szkolenie prowadzone w grupach do 4 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 2 osoby
- Warunkiem koniecznym osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana w 26 godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 17 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 9 godzin dydaktycznych
- Szkolenie online odbywa się w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Dzień 1. Moduł 1. Projektowanie usług i oferty (teoria/praktyka)	MONIKA LISSER	23-02-2026	09:30	12:00	02:30
2 z 10 Dzień 1. Przerwa	MONIKA LISSER	23-02-2026	12:00	12:30	00:30
3 z 10 Dzień 1. Moduł 2. Struktura oferty i komunikat marketingowy (teoria/praktyka)	MONIKA LISSER	23-02-2026	12:30	16:30	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Dzień 2. Moduł 3. Komunikacja marki i widoczność (teoria/praktyka)	MONIKA LISSER	24-02-2026	09:30	12:00	02:30
5 z 10 Dzień 2. Przerwa	MONIKA LISSER	24-02-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 10 Dzień 2. Moduł 4. Canva i narzędzia wizualne (praktyka)	MONIKA LISSER	24-02-2026	12:30	16:30	04:00
7 z 10 Dzień 3. Moduł 5. Plan marketingowy i content marketing (teoria/praktyka)	MONIKA LISSER	25-02-2026	09:30	12:00	02:30
8 z 10 Dzień 3. Przerwa	MONIKA LISSER	25-02-2026	12:00	12:30	00:30
9 z 10 Dzień 3. Moduł 6. AI, automatyzacja i porządkowanie działań (teoria/praktyka)	RAFAŁ LISSER	25-02-2026	12:30	15:45	03:15
10 z 10 Dzień 3. Walidacja efektów uczenia się	-	25-02-2026	15:45	16:30	00:45

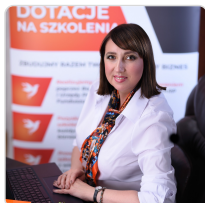
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MONIKA LISSER

Właścicielka marki UNICO. Przedsiębiorczyni, od ponad 20 lat w obszarze biznesowym. Zarządzała Agencją Interaktywną AdBridge wyróżnioną w konkursie „Innowacyjni dla Wielkopolski”.

Pomaga wielu firmom w procesie ich rozwoju, we wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również w obszarze mediów społecznościowych.

Do tej pory jako szkoleniowiec przeprowadziła kilkadziesiąt szkoleń związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej dla danej marki oraz poprzez tworzenie spójnego wizerunku.

Wykładowca akademicki na kierunku „Kreowanie marki osobistej”. Jako trener zrealizowała ponad 2500 godzin szkoleniowych, w tym ponad 1500 godzin dofinansowanych w ramach Bazy Usług Rozwojowych i KFS: związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej i sprzedażowej.

Swoją wiedzę i doświadczenie wykorzystuje realizując autorskie projekty szkoleniowe z komunikacji interpersonalnej, budowania i efektywności marki osobistej, wystąpień publicznych, prowadzenia mediów społecznościowych czy obsługi biura. Wspiera działania rozwojowe dla pracowników oraz osób bez zatrudnienia.

Aktywnie wspiera trenerów współpracujących z firmą UNICO, udzielając im wsparcia merytorycznego i technicznego, co przyczynia się także do ich sukcesów zawodowych i rozwoju.



2 z 2

RAFAŁ LISSER

Doświadczony grafik komputerowy front-end developer.

W ostatnich 5 latach uzyskał certyfikat specjalisty Google w zakresie marketingu internetowego, certyfikaty WCAG - audyt, testowanie, dostępność cyfrowa w projektowaniu stron i aplikacji, certyfikat Budowanie zaawansowanych stron internetowych.

Z wykształcenia magister inżynier, absolwent Politechniki Koszalińskiej na wydziale mechanicznym. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego na stanowiskach związanych z technologiami komputerowymi oraz grafiką. Współpracuje od wielu lat z firmą związaną z branżą fotograficzną oraz z branżą komponentów IT, zarządzając całym działem marketingowym.

W ostatnich 5 latach projektował, programował i wdrażał aplikacje internetowe na bazie dostępnych systemów lub autorskich rozwiązań. Dbał o spójny system identyfikacji wizualnej: od projektu logo po wizerunek w sieci.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat współpracował w charakterze grafika komputerowego, front-end developera z agencjami reklamowymi i drukarniami z Polski i zagranicy oraz z wieloma

najważniejszymi targami w Polsce i za granicą: w Niemczech, Hiszpanii, w Azji.
Buduje serwisy internetowe od projektu po wdrożenie na serwer.

W ostatnich 5 latach przeprowadził szkolenia z systemów CMS: Wordpress, Drupal, Shoper, Prestashop oraz języków HTML, CSS, PHP. Szkolił pracowników z podległych działów reklamowych i marketingu oraz przy każdorazowym opracowaniu nowych strategii dla klientów (ponad 500 godzin).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej (PDF), obejmujące kluczowe zagadnienia omawiane podczas wszystkich modułów,
- przykładowe materiały wizualne i szablony projektów przygotowane w Canvie,
- zestaw przykładowych promptów do wykorzystania narzędzi AI (w tym ChatGPT),
- materiały robocze wypracowane przez uczestnika podczas szkolenia (np. oferta, plan działań, materiały marketingowe).

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku 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.

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771