



## Szkolenie Strategia marketingowa

Numer usługi 2026/01/15/10220/3260877

1 808,10 PLN brutto  
1 470,00 PLN netto  
226,01 PLN brutto/h  
183,75 PLN netto/h

sprawny.marketing  
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

671 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 25.05.2026 do 25.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm i freelancerzy, którzy chcą uporządkować swoje działania marketingowe zarządzający marketingiem, którzy chcą poznać sprawdzone sposoby na osiągnięcie lepszych wyników.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Strategia marketingowa" potwierdza przygotowanie do samodzielnego tworzenia skutecznych strategii marketingowych, z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod analizy strategicznej.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wdraża skuteczną strategię marketingową	Uczestnik działa w sposób skuteczny, bez marnowania zasobów	Test teoretyczny
	Uczestnik posługuje się narzędziami i metodami, które używa w odpowiednim momencie	Test teoretyczny
	Uczestnik definiuje dobre praktyki w tworzeniu strategii	Test teoretyczny
	Uczestnik dostosowuje strategię do faz cyklu życia produktu	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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Brak podziału na grupy.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu zamkniętego z wynikiem generowanym automatycznie.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Rodzaje strategii.
- Dobór odpowiedniej strategii.
- Metody pomiaru.
- Analizy wstępne.
- Podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego.
- Cykl życia produktu.
- Trzy centralne filary strategii marketingowej.

- Analiza portfelowa marek.
- Strategie znajdowania przewagi konkurencyjnej.
- Dobór kanałów marketingowych i persony.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Strategia marketingowa, strategia komunikacji, strategia sprzedaży i inne – co wchodzi w ich skład? Kiedy i której potrzebujesz?	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 12</b> Analizy wstępne na przykładzie analizy SWOT	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	11:00	11:30	00:30
<b>3 z 12</b> Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 12</b> Macierz BCG i podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	11:45	12:45	01:00
<b>5 z 12</b> Cykl życia produktu i dostosowanie strategii do poszczególnych faz cyklu życia	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	12:45	13:30	00:45
<b>6 z 12</b> Przerwa obiadowa	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 12</b> Segmentacja, targetowanie, pozycjonowanie, czyli trzy centralne filary strategii marketingowej	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	14:30	15:30	01:00
<b>8 z 12</b> Dobór kanałów marketingowych i persony	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	15:30	16:30	01:00
<b>9 z 12</b> Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	16:30	16:45	00:15
<b>10 z 12</b> Dobre i złe przykłady	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	16:45	17:30	00:45
<b>11 z 12</b> Panel dyskusyjny	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	17:30	17:45	00:15
<b>12 z 12</b> Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Paweł Tkaczyk	25-05-2026	17:45	18:00	00:15

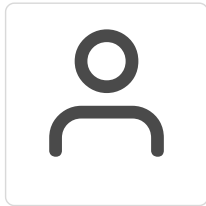
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 808,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 470,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,01 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,75 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Paweł Tkaczyk

Budowa silnych marek, Storytelling, Copywriting Sprzedażowy, Employer Branding  
Jeden z najbardziej rozpoznawalnych ekspertów od budowania marki w Polsce. Założyciel firmy MIDEA, Jego książki „Zakamarki marki” oraz "Grywalizacja" są bestsellerami i lekturą obowiązkową na najlepszych polskich uczelniach. Od 17 lat buduje silne marki, współpracował m.in. z HBO, Orange czy Google. Współtworzył lub konsultował marki pracodawcy dla Capgemini, Objectivity czy Orange.

2001 – 2003 - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu - (MBA) Marketing

1997 – 2000 Wrocław School of Marketing and Management - Marketing

Prelegent na branżowych konferencjach takich jak Infoshare w Gdańsku czy I Love Marketing w Warszawie.

Prowadzi także wykłady i szkolenia w ramach współpracy z firmami w całej Polsce.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały trenera, wysyłane po szkoleniu.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

**Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.**

### Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz:

- komputer stacjonarny/laptop/tablet,
- kamera, mikrofon, głośniki lub słuchawki.

**Uczestnik połączy się z wirtualną salą szkoleniową dzięki dostępowi (link do platformy ZOOM), wysłanemu dzień przed szkoleniem przez Realizatora usługi. Ważność dostępu obowiązuje do momentu zakończenia szkolenia.**

### Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Warunki techniczne

**Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy ZOOM.**

**W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:**

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5,

albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;

- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

**Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.**

## Kontakt



**Monika Bartnikowska**

**E-mail** [monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl](mailto:monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl)

**Telefon** (+48) 577 331 077