



Szkolenie Copywriting Sprzedażowy

Numer usługi 2026/01/19/10220/3268111

1 562,10 PLN brutto

1 270,00 PLN netto

223,16 PLN brutto/h

181,43 PLN netto/h

sprawny.marketing
sp. z o.o.

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 7 h

671 ocen

📅 17.06.2026 do 17.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby początkujące oraz pracujące w marketingu i sprzedaży, chcące zagłębić tajniki Copywritingu Sprzedażowego, dowiedzieć się jak efektywnie wykorzystać go w Swoich działaniach marketingowych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	13-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Copywriting Sprzedażowy" potwierdza przygotowanie do samodzielnego tworzenia tekstów, mających wpływ na sprzedaż, z użyciem odpowiednich technik czy narzędzi.

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 stosuje metody, które wyróżniają dobre teksty	Uczestnik przyciąga uwagę czytelnika, stosując odpowiednie modele, język korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje techniki budowania tekstów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje formę do kanału przekazu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Szkolenie dedykowane jest osobom początkującym oraz tym pracującym już w marketingu i sprzedaży.

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Narzędzia copywritera
- Tworzenie persony
- Język korzyści
- Techniki budowania tekstów
- Dobre praktyki w pracy copywritera

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Sprzedaż słowami. Co tak naprawdę chcesz osiągnąć?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 9 Przerwa	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 9 Jaki powinien być dobry tekst? Bierzemy się do pracy	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 9 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 9 Techniki budowania. Bo dobry tekst budujemy z klocków.	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 9 Dobre praktyki. Konkretnie: jak pisać na przykład newsletter?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	15:00	16:00	01:00
7 z 9 Przerwa	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	16:00	16:15	00:15
8 z 9 Inspiracje. Jak być lepszym copywriterem?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	16:15	16:45	00:30
9 z 9 Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 562,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 270,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	223,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,43 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

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- certyfikat,
- prezentację szkoleniową.

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.

Adres

ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa
woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne ul. Grzybowska 56, 00-844 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077