

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

668 ocen

**Pakiet szkoleń z Pawłem Tkaczykiem:
Storytelling + Jak zbudować silną markę +
Copywriting**

Numer usługi 2026/01/19/10220/3268458

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 15.06.2026 do 17.06.2026

4 145,10 PLN brutto

3 370,00 PLN netto

197,39 PLN brutto/h

160,48 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Osoby chcące zdobyć wiedzę z zakresu strategii marki, kreowania jej wizerunku oraz budowania silnej pozycji na rynku.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	11-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Pakiet szkoleń z Pawłem Tkaczykiem: Storytelling + Jak zbudować silną markę + Copywriting" potwierdza przygotowanie do opracowywania strategii marki, kreowania jej wizerunku oraz budowania silnej pozycji na rynku.

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 charakteryzuje i definiuje dobrą opowieść Uczestnik odpowiednio buduje swoją opowieść	Uczestnik mierzy skuteczność opowieści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik sprzedaje za pomocą dobrej opowieści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wyróżnia struktury i techniki opowieści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje odpowiednie narzędzia, tworząc opowieść	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik odpowiednio dobiera format opowieści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik kształtuje i ćwiczy swój storytelling	Uczestnik szuka inspiracji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik praktycznie ćwiczy swoje umiejętności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przeprowadza analizy wstępne	Uczestnik dobiera strategię rynkową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje pojęcia tj. cykl życia produktu, macierz BCG, pięć sił Portera oraz wskazuje ich zastosowanie w praktyce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik charakteryzuje model 4P i 4C	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik konstruuje komunikację marki Uczestnik mierzy swoje działania	Uczestnik ustala archetyp marki, szkielet marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik decyduje, jakie kanały komunikacji będą najlepsze	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia jednostki jakości w budowaniu marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik porównuje swoje działania i mierzy ich skuteczność	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 chcącym zdobyć kompleksową wiedzę z zakresu strategii marki, kreowania jej wizerunku oraz budowania silnej pozycji na rynku.

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- 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 szkoleń:

- Mierzenie skuteczności opowieści (jednostki mierzenia; opowieści, które sprzedają)
- Struktura i narzędzia opowieści (trójkąt opowieści; archetypy)
- Techniki opowieści (rozpoczynanie opowieści; budowanie postaci; storyboarding mentalny, budowanie wiarygodności)
- Formaty opowieści
- Rodzaje strategii rynkowych
- Cykl życia produktu i jego komunikacja marketingowa
- Macierz BCG i jej zastosowanie
- Pięć sił Portera i ich praktyczne znaczenie rynkowe
- 4P marketingu (punkty wyróżnienia)
- Dwukierunkowa komunikacja z konsumentem
- Narzędzia konstruowania komunikacji marki (archetypy marki; szkielet marki; marki funkcjonalne)
- Mierzenie skuteczności działań
- Narzędzia copywritera
- Tworzenie osoby
- Język korzyści
- Techniki budowania tekstów
- Dobre praktyki w pracy copywritera
- Psychologia copywritingu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Mierzenie skuteczności opowieści	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 22 Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 22 Wybuduj, a przyjdą. Struktura i narzędzia opowieści.	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 22 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 22 Jakich technik potrzebujesz?	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 22 Formaty opowieści. Jakie historie pasują do różnych okazji?	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	15:00	16:00	01:00
7 z 22 Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	16:00	16:15	00:15
8 z 22 Zostań lepszym opowiadaczem historii. Co dalej?	Paweł Tkaczyk	15-06-2026	16:15	17:00	00:45
9 z 22 Analizy wstępne – co musisz wiedzieć, zanim zaczniesz?	Paweł Tkaczyk	16-06-2026	10:00	11:45	01:45
10 z 22 Planowanie produktu lub usługi – marka zaczyna się wcześniej niż myślisz	Paweł Tkaczyk	16-06-2026	11:45	13:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 22 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Paweł Tkaczyk	16-06-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 22 Narzędzia konstruowania komunikacji marki – wszystko działa lepiej, jeśli to ułożysz	Paweł Tkaczyk	16-06-2026	13:45	15:45	02:00
13 z 22 Mierzenie skuteczności działań, czyli skąd wiesz, że robisz dobrze?	Paweł Tkaczyk	16-06-2026	15:45	17:00	01:15
14 z 22 Sprzedaż słowami. Co tak naprawdę chcesz osiągnąć?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	10:00	11:45	01:45
15 z 22 Przerwa	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	11:45	12:00	00:15
16 z 22 Jaki powinien być dobry tekst? Bierzemy się do pracy	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 22 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	13:00	13:45	00:45
18 z 22 Techniki budowania. Bo dobry tekst budujemy z klocków.	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	13:45	15:00	01:15
19 z 22 Dobre praktyki. Konkretnie: jak pisać na przykład newsletter?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	15:00	16:00	01:00
20 z 22 Przerwa	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 22 Inspiracje. Jak być lepszym copywriterem?	Paweł Tkaczyk	17-06-2026	16:15	16:45	00:30
22 z 22 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	4 145,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 370,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,48 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 uczestnictwa,
- 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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077