



SYNERCOM USŁUGI
WSPÓLNE SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

43 oceny

Kurs online - Marketing i marka osobista dla twórców rękodzieła

Numer usługi 2026/01/23/8319/3279100

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 05.03.2026 do 06.03.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

400,00 PLN brutto/h

400,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są mikroprzedsiębiorcy oraz osoby fizyczne prowadzące działalność nierejestrowaną lub przygotowujące się do jej otwarcia, które specjalizują się w szeroko pojętym rękodziele (np. branża florystyczna, biżuteria, dekoracje domowe).
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	04-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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

Celem usługi jest nabycie kompetencji biznesowych, które przygotowują uczestnika do samodzielnego prowadzenia i skalowania marki rękodzielniczej. Uczestnik zdobędzie wiedzę z zakresu psychologii ceny, budowania marki osobistej oraz tworzenia skutecznego lejka sprzedażowego. Kurs rozwija umiejętności profesjonalnej promocji w mediach społecznościowych oraz uczy, jak zamienić pasję w stabilny, dochodowy biznes przy użyciu nowoczesnych narzędzi marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia pojęcia hobby oraz profesjonalnej działalności gospodarczej w branży kreatywnej	Rozróżnia na podstawie opisu cechy charakterystyczne dla działalności hobbystycznej oraz profesjonalnego biznesu rękodzielniczego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje etapy lejka sprzedażowego oraz drogę klienta od posta do zakupu	Definiuje kluczowe pojęcia związane z lejkiem sprzedażowym oraz wskazuje ścieżkę, jaką pokonuje klient	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje rolę marki osobistej w budowaniu zaufania i autentyczności	Charakteryzuje wpływ marki osobistej na budowanie zaufania i autentyczności w branży rękodzielniczej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uzasadnia przyjętą strategię cenową, biorąc pod uwagę materiały, czas i marżę	Uzasadnia konieczność uwzględnienia marży, czasu pracy oraz kosztów materiałów w finalnej wycenie produktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje harmonogram publikacji treści z podziałem na posty sprzedażowe, informacyjne i rozrywkowe	Planuje strukturę postów zgodnie z zasadami skutecznego content marketingu i storytellingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje strukturę profilu w social mediach (Bio, zdjęcie, wyróżnione relacje)	Projektuje (w teorii) optymalny wygląd profilu, wymieniając niezbędne elementy przyciągające klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje proces przygotowania kont reklamowych przed uruchomieniem kampanii	Organizuje logiczną kolejność działań niezbędnych do przygotowania profilu przed startem reklamy płatnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kontroluje najczęstsze błędy w reklamach płatnych, aby unikać przepalania budżetu	Kontroluje poprawność doboru metod promocji oraz wskazuje błędy prowadzące do nieefektywnego wydawania budżetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia potencjał różnych kanałów sprzedaży (Etsy, własna strona, social media)	Ocenia wady i zalety platform typu marketplace oraz własnych stron internetowych w kontekście dywersyfikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Monitoruje działanie algorytmów oraz zasady tworzenia treści przy użyciu AI	Monitoruje (opisuje zasady) wpływ algorytmów na zasięgi oraz nadzoruje proces tworzenia opisów przez ChatGPT	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

Program nauczania obejmuje 10 godzin zegarowych - zajęcia teoretyczne, ćwiczenia.

Przerwy nie są wliczone w czas usługi.

W celu weryfikacji nabytych kompetencji, po zakończeniu szkolenia przeprowadzana jest walidacja w formie testu teoretycznego. Uczestnicy szkolenia otrzymają na wskazane adresy e-mail - link umożliwiający dostęp do testu. Po zakończeniu testu system automatycznie wygeneruje wynik każdego uczestnika.

Program ramowy :

Lekcja 1: Myślenie jak przedsiębiorca rękodzielnik

- Czym różni się hobby od biznesu
- Najczęstsze błędy twórców rękodziela
- Jak przestać „bać się sprzedaży”
- Wprowadzenie do lejka sprzedażowego – jak klient trafia od posta do zakupu

Lekcja 2: Marka osobista – dlaczego jest kluczowa w rękodziele

- Dlaczego ludzie kupują CIEBIE, a nie tylko produkt
- Jak budować zaufanie i autentyczność
- Jak pokazywać siebie, jeśli jesteś introvertykiem
- Storytelling w rękodziele – jak opowiadać historię swojej marki

Lekcja 3: Social media od podstaw – Instagram i Facebook

- Jak działają algorytmy (prosto i bez technicznych trudności)
- Jak przygotować profil do sprzedaży i reklamy
- Bio, zdjęcie profilowe, wyróżnione relacje
- Jakie treści publikować, aby przyciągać klientów
- Różnice między Instagram a Facebook

Lekcja 4: Wycena produktu rękodzielniczego

- Jak obliczyć realną cenę (materiały, czas, marża)
- Dlaczego „taniej” = często gorzej

- Psychologia ceny
 - Jak przestać się wstydzić swojej ceny
 - Przykłady praktyczne (na bukietach i innych produktach)

Lekcja 5: Content, który sprzedaje

- Co pisać, gdy „nie mam pomysłów”
- Rodzaje postów: sprzedażowe, informacyjne, rozrywkowe
- Jak tworzyć opisy produktów, które przekonują do zakupu
- Jak wykorzystać ChatGPT do pisania treści

Lekcja 6: Promocja dla początkujących – bez stresu

- Darmowe sposoby promocji (grupy, współprace, polecenia)
- Kiedy warto myśleć o płatnej reklamie
- Najczęstsze błędy w reklamach
- Jak nie przepalać budżetu

Lekcja 7: Reklama płatna – przygotowanie profilu

- Jak przygotować konto Instagram i Facebook do reklam
- Co musi być gotowe PRZED uruchomieniem reklamy
- Podstawy kampanii reklamowych (w prostych słowach)
- Budżety reklamowe dla małych biznesów

Lekcja 8: Gdzie jeszcze sprzedawać poza Instagramem?

- Przegląd marketplace'ów dla rękodzielników
- Plusy i minusy sprzedaży na platformach typu Etsy
- Czy warto mieć własną stronę?
- Dywersyfikacja sprzedaży – bezpieczeństwo biznesu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

400,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

400,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maryna Panchenko

Maryna Panchenko – praktykująca specjalistka w zakresie food florystyki, marketingu oraz budowania marki osobistej, z ponad 7-letnim doświadczeniem w branży na rynku polskim. Od 2018 roku zawodowo zajmuje się tworzeniem jadalnych bukietów, a od 2021 roku z sukcesem prowadzi własną pracownię, realizując zamówienia indywidualne i zarządzając zespołem pracowników.

Doświadczenie zawodowe i szkoleniowe: Ekspertka posiada bogate portfolio dydaktyczne, w ramach którego przeszkoliła łącznie ponad 400 osób (ponad 100 uczestniczek w formie stacjonarnej oraz ponad 300 w formie online). W swojej pracy szkoleniowej bazuje na autorskich programach, łącząc praktyczne aspekty rzemiosła z twardą wiedzą biznesową. Jako praktyk biznesu, w procesie nauczania wykorzystuje strategie uniwersalne dla całej branży rękodzielniczej.

Wykształcenie i kwalifikacje:

Wykształcenie wyższe magisterskie: Absolwentka Technologii Żywności (2012–2017), co gwarantuje najwyższe standardy w zakresie bezpieczeństwa i jakości pracy z produktem.

Specjalistyczne kursy: Ukończone szkolenia z zakresu marketingu, negocjacji oraz rozwoju działalności gospodarczej.

Kompetencje marketingowe: Wiedza z zakresu budowania marek osobistych, psychologii sprzedaży oraz obsługi nowoczesnych narzędzi promocji (social media, reklama płatna, AI).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie w formie on-line . Zajęcia praktyczne

Warunki techniczne

Poniżej znajdują się wymagania techniczne niezbędne do prawidłowej realizacji kursu w formacie online, opracowane na podstawie programu oraz standardów nauczania zdalnego:

- **Urządzenie:** Komputer (laptop lub PC) lub tablet z dostępem do stabilnego łącza internetowego o prędkości min. 5 Mbps.
- **Oprogramowanie:** Przeglądarka internetowa (np. Chrome, Edge) zaktualizowana do najnowszej wersji, umożliwiająca dostęp do platformy videokonferencyjnej.

- **Aksesoria audio-video:** Sprawna kamera internetowa oraz mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne) umożliwiające dwustronną komunikację.
- **Konta w serwisach:** Aktywne profile w mediach społecznościowych (Instagram, Facebook) w celu przeprowadzenia ćwiczeń praktycznych z przygotowania profilu do sprzedaży.
- **Narzędzia AI:** Dostęp do przeglądarkowej wersji narzędzia ChatGPT (wersja bezpłatna lub płatna) do nauki tworzenia opisów produktów.
- **Materiały do prezentacji:** Zainstalowany czytnik plików PDF lub pakiet biurowy do otwierania prezentacji oraz materiałów szkoleniowych.

Kontakt



Sylwia Niedźwiedzka

E-mail s.niedzwiedzka@synercom.pl

Telefon (+48) 324 204 250