



IBS POLAND
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie w formie praktycznych warsztatów w zakresie Growth Marketingu przygotowujące do prowadzenia jednoosobowej agencji growth marketingowej i samodzielnego świadczenia usług dla klientów z wykorzystaniem genAI (Generatywnej Sztucznej Inteligencji)

Numer usługi 2026/02/20/204153/3350562

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 14:00 h
- 📅 31.07.2026 do 31.12.2026

2 999,00 PLN brutto
2 999,00 PLN netto
214,21 PLN brutto/h
214,21 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie marketingu internetowego i przygotować się do samodzielnego świadczenia usług dla klientów.

W szczególności do:

- freelancerów oraz osób planujących rozpoczęcie działalności usługowej w obszarze marketingu,
- designerów (grafików, UX/UI), którzy chcą rozszerzyć zakres swoich usług o działania marketingowo-sprzedażowe,
- programistów oraz osób technicznych, które chcą świadczyć bardziej kompleksowe usługi dla klientów,
- osób planujących założenie mikro i małych firm, którzy chcą samodzielnie pozyskiwać klientów z Internetu
- osób planujących zmianę ścieżki zawodowej w kierunku marketingu internetowego.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

40

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania i wdrażania działań marketingowo-sprzedażowych w Internecie. Uczestnik potrafi zaprojektować strategię, zbudować stronę internetową, uruchomić kampanie reklamowe, skonfigurować analitykę oraz podstawowe automatyzacje, a także przygotować ofertę usług marketingowych i model współpracy z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie rolę marketingu w biznesie oraz potrafi wskazać zależność pomiędzy działaniami marketingowymi a celami biznesowymi (np. sprzedaż, pozyskanie klientów).	Uczestnik poprawnie identyfikuje cele biznesowe oraz dopasowuje do nich odpowiednie działania marketingowe w pytaniach testowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna elementy strategii marketingowo-sprzedażowej, w tym grupę docelową, Value Proposition, kanały komunikacji oraz strukturę lejka sprzedażowego.	Uczestnik poprawnie wskazuje i rozróżnia elementy strategii marketingowo-sprzedażowej oraz ich zastosowanie w praktyce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zaplanować prosty lejek marketingowo-sprzedażowy obejmujący etapy pozyskania i konwersji klienta.	Uczestnik poprawnie wskazuje kolejność etapów lejka oraz przypisuje do nich odpowiednie działania marketingowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zasady budowy strony internetowej / landing page nastawionej na konwersję.	Uczestnik poprawnie identyfikuje elementy strony wpływające na skuteczność (np. nagłówki, CTA, formularz, struktura treści).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna podstawy działania systemów reklamowych Google Ads i Meta Ads oraz ich zastosowanie w procesie pozyskiwania klientów.	Uczestnik poprawnie dobiera kanał reklamowy do określonego celu marketingowego w pytaniach testowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie znaczenie analityki w marketingu oraz zna podstawowe metody śledzenia ruchu i konwersji.	Uczestnik poprawnie wskazuje, jakie dane należy analizować oraz jakie wskaźniki służą do oceny skuteczności działań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna podstawowe możliwości automatyzacji działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi no-code.	Uczestnik poprawnie identyfikuje zastosowanie automatyzacji w procesie marketingowym (np. obsługa formularza, komunikacja z klientem).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi określić podstawowy model współpracy z klientem oraz zasady wyceny usług marketingowych.	Uczestnik poprawnie wskazuje modele rozliczeń oraz czynniki wpływające na wycenę usług.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie zasady organizacji pracy oraz zarządzania projektami marketingowymi.	Uczestnik poprawnie identyfikuje elementy organizacji pracy (zadania, priorytety, etapy realizacji projektu).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do growth marketingu i procesu marketingowo-sprzedażowego

- rola marketingu w biznesie
- marketing jako system wspierający wzrost
- przegląd całego procesu pozyskiwania klientów

Moduł 2: Strategia marketingowo-sprzedażowa

- określanie celów biznesowych
- grupa docelowa i potrzeby klienta
- Value Proposition
- Customer Journey i lejek marketingowo-sprzedażowy

Moduł 3: Budowa stron internetowych i landing page

- struktura strony nastawionej na konwersję
- budowa strony bez kodowania

- podłączenie domeny
- przygotowanie strony jako elementu systemu pozyskania zleceń i nowych klientów dla firmy

Moduł 4: Narzędzia reklamowe (Google Ads, Meta Ads)

- podstawy działania systemów reklamowych
- dobór kanałów
- konfiguracja kampanii na platformie Google Ads
- konfiguracja kampanii na platformie Meta Ads

Moduł 5: Analityka i pomiar efektów

- podstawy analityki
- śledzenie ruchu i konwersji
- interpretacja danych
- rola Meta Conversion API w śledzeniu konwersji
- rola consent Mode v2 w analityce

Moduł 6: Automatyzacje marketingowe

- wprowadzenie do narzędzi no-code
- wprowadzenie do narzędzi AI
- automatyzacja obsługi leadów
- integracja narzędzi w projektach marketingowych

Moduł 7: Organizacja pracy i system WebOS

- Podstawy zarządzania projektami i zadaniami
- Organizacja pracy jednoosobowej działalności
- Wykorzystanie systemu WebOS do organizacji pracy

Moduł 8: Model biznesowy i wycena usług

- modele współpracy z klientami
- wycena usług i stawki godzinowe
- rozwój oferty w czasie

Moduł 9: Pozyskiwanie klientów i przygotowanie do działania

- kanały pozyskiwania klientów dla własnej działalności
- przygotowanie oferty swoich usług
- rozpoczęcie pracy z klientem w praktyce

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Surmacki

Piotr Surmacki – growth marketer z ponad 20-letnim doświadczeniem.

Jego firmy wprowadziły do internetu ponad 5.000 klientów, a w jego szkoleniach i warsztatach wzięło udział ponad 10.000 osób. Zarządzał firmą zatrudniającą 250 pracowników i realizującą ponad 200 stron internetowych miesięcznie. Twórca systemu WebOS oraz autor książki „Stabilny & Przewidywalny Biznes”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują:

- dostęp do systemu WebOS (szablon w Notion),
- wzory umów i formularzy,
- materiały szkoleniowe,
- checklisty i schematy procesów,
- dostęp do zamkniętej społeczności na 12 miesięcy,
- możliwość uzyskania wsparcia w realizacji pierwszych projektów.

Warunki uczestnictwa

Wymagania wstępne

- podstawowa umiejętność obsługi komputera i przeglądarki internetowej,
- posiadanie własnego laptopa z aktualną wersją przeglądarki Google Chrome.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w marketingu ani specjalistyczna wiedza techniczna.

Informacje dodatkowe

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego świadczenia usług marketingowych oraz rozpoczęcia działalności w tym zakresie.

Adres

al. Aleja Komisji Edukacji Narodowej 26

02-797 Warszawa

woj. mazowieckie

Miejsce realizacji usługi będzie ustalane indywidualnie dla każdej edycji szkolenia, w zależności od liczby uczestników oraz ich lokalizacji geograficznej. Usługa realizowana będzie w sali szkoleniowej zapewniającej odpowiednie warunki organizacyjne i techniczne, zgodne z charakterem i zakresem usługi.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



BARTOSZ SANIEWSKI

E-mail info@ibspoland.pl

Telefon (+48) 602 363 433