



## Projektowanie komunikacji marki eksperckie - szkolenie indywidualne

Numer usługi 2026/02/23/156609/3355816

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

IT ENGINEERING &  
CONSULTING  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.06.2026 do 20.07.2026

★★★★★ 4,9 / 5

1 388 ocen

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących działalność lub pracujących w sektorze usług specjalistycznych, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie **budowania komunikacji marketingowej opartej na wiedzy eksperckiej oraz wzmacniania autorytetu marki**.

Uczestnikami szkolenia mogą być w szczególności:

- ✓ specjaliści świadczący usługi eksperckie (np. branża zdrowotna, doradcza, edukacyjna, beauty, marketingowa)
- ✓ właściciele małych i średnich przedsiębiorstw
- ✓ trenerzy, konsultanci, terapeuci, coachowie
- ✓ osoby budujące markę osobistą eksperta
- ✓ osoby odpowiedzialne za marketing i komunikację w firmach usługowych
- ✓ przedsiębiorcy rozwijający swoją obecność w kanałach cyfrowych

Szkolenie dedykowane jest osobom, które chcą uporządkować i profesjonalizować sposób komunikowania swojej wiedzy oraz budować wiarygodny wizerunek eksperta.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

21-06-2026

<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do strategicznego projektowania komunikacji marketingowej opartej na wiedzy eksperckiej, z uwzględnieniem zasad budowania autorytetu, edukacji odbiorców oraz spójnej narracji marki w kanałach cyfrowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zasad budowania autorytetu, edukacji odbiorców oraz spójnej narracji marki	opisuje specyfikę komunikacji marketingowej w usługach specjalistycznych	Test teoretyczny
	omawia różnice między językiem eksperckim a językiem marketingowym	Test teoretyczny
	charakteryzuje rolę treści edukacyjnych w procesie podejmowania decyzji przez klienta	Test teoretyczny
	definiuje zasady translacji wiedzy eksperckiej na komunikaty marketingowe	Test teoretyczny
	omawia znaczenie storytellingu w budowaniu autorytetu marki eksperckiej	Test teoretyczny
	opisuje strukturę narracji marketingowej oraz hierarchię komunikatów	Test teoretyczny
	charakteryzuje rolę case studies jako narzędzia budowania wiarygodności	Test teoretyczny
	omawia zasady spójności komunikacji w różnych kanałach cyfrowych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
buduje autorytet, edukację odbiorców oraz spójną narrację marki	przekłada wiedzę specjalistyczną na zrozumiałe komunikaty marketingowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	tworzy komunikaty eksperckie dopasowane do potrzeb i problemów odbiorców	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	projektuje treści edukacyjne wspierające proces decyzyjny klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	dobiera typy treści marketingowych do celów komunikacyjnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykorzystuje storytelling w komunikacji marki eksperckiej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje strukturę case study prezentującego efekty pracy z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	projektuje główne komunikaty marki oraz elementy narracji marketingowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje spójną komunikację w kanałach cyfrowych (media społecznościowe, strona internetowa, newsletter)	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje świadomość znaczenia jasnej i rzetelnej komunikacji eksperckiej w budowaniu zaufania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje relacje wewnętrzne i zewnętrzne	podejmuje świadome decyzje dotyczące sposobu prezentowania wiedzy i usług
wykazuje dbałość o spójność przekazu marki w różnych kanałach komunikacji		Obserwacja w warunkach symulowanych
rozumie znaczenie edukacji klienta w procesie budowania relacji i autorytetu		Obserwacja w warunkach symulowanych
krytycznie analizuje własną komunikację marketingową i jej odbiór przez odbiorców		Obserwacja w warunkach symulowanych
dąży do ciągłego doskonalenia sposobu prezentowania wiedzy eksperckiej		Obserwacja w warunkach symulowanych

# 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 koncentruje się na projektowaniu **strategicznej komunikacji marketingowej w usługach specjalistycznych**, w której kluczową rolę odgrywa wiedza ekspercka, edukacja odbiorców oraz spójna narracja marki.

Pierwszy dzień szkolenia poświęcony jest fundamentom komunikacji eksperckiej. Uczestnicy poznają specyfikę języka stosowanego w branżach specjalistycznych, uczą się przekładać wiedzę merytoryczną na zrozumiałe i atrakcyjne komunikaty marketingowe oraz projektować treści edukacyjne wspierające proces podejmowania decyzji przez klienta. Omawiane są również różne typy treści marketingowych oraz zasady komunikacji problemowej i potrzebowej.

Drugi dzień szkolenia koncentruje się na budowaniu narracji marki eksperckiej. Uczestnicy poznają zasady storytellingu, wykorzystania case studies jako dowodów skuteczności usług oraz projektowania struktury komunikatów marketingowych. Szczególny nacisk położony jest na spójność przekazu w różnych kanałach cyfrowych, takich jak media społecznościowe, strona internetowa czy komunikacja e-mailowa.

Szkolenie ma charakter warsztatowy – uczestnicy pracują na przykładach oraz własnych materiałach komunikacyjnych, tworząc główne komunikaty marki, koncepcję treści oraz elementy narracji marketingowej. Zajęcia obejmują ćwiczenia praktyczne, analizę przykładów oraz indywidualny feedback trenera.

Teoria 7h

praktyka 12h, 15min

### Moduł 1. Język komunikacji w usługach specjalistycznych (teoria 1h, praktyka 1h)

- Specyfika komunikacji w branżach eksperckich
- Język ekspercki vs język marketingowy
- Najczęstsze błędy komunikacyjne
- Budowanie zrozumiałości przekazu

### Moduł 2. Translacja wiedzy eksperckiej (teoria 2h, praktyka 1h)

- Upraszczenie przekazu bez utraty wartości
- Jak komunikować kompetencje
- Budowanie autorytetu w komunikacji
- Przekładanie usług na korzyści

**Ćwiczenie:** transformacja komunikatów

### **Moduł 3. Edukacja w procesie decyzyjnym klienta (teoria 1h, praktyka 1h)**

- Rola treści edukacyjnych
- Budowanie świadomości klienta
- Edukacja a zaufanie
- Treści eksperckie jako narzędzie sprzedaży

### **Moduł 4. Typy treści marketingowych (teoria 1h, praktyka 1h)**

- Treści edukacyjne
- Treści wizerunkowe
- Treści sprzedażowe
- Treści relacyjne

**Ćwiczenie:** dobór treści do celu

### **Moduł 5. Komunikacja problemowa i potrzebowa (teoria 1h)**

- Problem vs potrzeba
- Komunikaty aktywujące zainteresowanie
- Psychologia odbioru treści

### **Moduł 6. Storytelling marki eksperckiej (teoria 1h, praktyka 2h)**

- Rola historii w komunikacji
- Storytelling w usługach specjalistycznych
- Emocje i wiarygodność
- Budowanie relacji poprzez narrację

### **Moduł 7. Case studies w komunikacji (praktyka 2h)**

- Jak prezentować efekty pracy
- Wiarygodność i dowody społeczne
- Struktura case study
- Najczęstsze błędy

**Ćwiczenie:** budowa case study

### **Moduł 8. Struktura narracji marketingowej (praktyka 1h)**

- Narracja marki
- Główne komunikaty strategiczne
- Spójność przekazu
- Hierarchia komunikatów

### **Moduł 9. Spójność komunikacji w kanałach cyfrowych (praktyka 1h)**

- Social media
- Strona internetowa
- Newsletter / e-mail
- Reklama
- Jak utrzymać jedną narrację
- Chaos komunikacyjny – jak go unikać

### **Moduł 10. Warsztat praktyczny (praktyka 1h, 15min)**

Uczestnik opracowuje:

- ✓ główne komunikaty marki
- ✓ typy treści
- ✓ element storytellingu

✓ narrację marketingową

### Walidacja (15min)

Walidacja umiejętności praktycznych odbywa się w trakcie zajęć z zastosowaniem metody Obserwacja w warunkach symulowanych prowadzoną przez walidatora usługi, nie ingerując w część edukacyjną usługi rozwojowej. Proces ten pozwala na bieżącą ocenę kompetencji uczestników nabywanych podczas szkolenia. Ostateczne potwierdzenie zdobytych kompetencji następuje po części edukacyjnej, poprzez napisanie przez uczestnika testu wiedzy, w którym uwzględniane są wyniki zarówno obserwacji praktycznej, jak i testu teoretycznego.

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej, z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, ćwiczeń praktycznych oraz analizy przykładów. Zajęcia są indywidualne.

Uczestnicy mają zapewniony dostęp do materiałów szkoleniowych w formie prezentacji lub materiałów dydaktycznych przekazywanych w trakcie szkolenia lub po jego zakończeniu.

Szkolenie odbywa się w sali szkoleniowej wyposażonej w niezbędną infrastrukturę dydaktyczną, w szczególności:

- stanowiska dla uczestników,
- sprzęt multimedialny (projektor/monitor, komputer),
- dostęp do internetu.

Uczestnicy powinni posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera oraz urządzenie umożliwiające udział w ćwiczeniach praktycznych (np. laptop lub smartfon z dostępem do internetu).

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Moduł 1. Język komunikacji w usługach specjalistycznych	Joanna Rudziewicz	22-06-2026	12:00	13:30	01:30
<b>2 z 13</b> Moduł 2. Translacja wiedzy eksperckiej	Joanna Rudziewicz	22-06-2026	13:30	15:45	02:15
<b>3 z 13</b> przerwa	Joanna Rudziewicz	22-06-2026	15:45	16:15	00:30
<b>4 z 13</b> Moduł 3. Edukacja w procesie decyzyjnym klienta	Joanna Rudziewicz	22-06-2026	16:15	17:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 13</b> Moduł 4. Typy treści marketingowych	Joanna Rudziewicz	22-06-2026	17:45	19:15	01:30
<b>6 z 13</b> Moduł 5. Komunikacja problemowa i potrzebowa	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	09:00	09:45	00:45
<b>7 z 13</b> Moduł 6. Storytelling marki eksperckiej	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	09:45	12:00	02:15
<b>8 z 13</b> Moduł 7. Case studies w komunikacji	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	12:00	13:30	01:30
<b>9 z 13</b> przerwa	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	13:30	14:00	00:30
<b>10 z 13</b> Moduł 8. Struktura narracji marketingowej	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	14:00	14:45	00:45
<b>11 z 13</b> Moduł 9. Spójność komunikacji w kanałach cyfrowych	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	14:45	15:30	00:45
<b>12 z 13</b> Moduł 10. Warsztat praktyczny	Joanna Rudziewicz	20-07-2026	15:30	16:30	01:00
<b>13 z 13</b> walidacja	-	20-07-2026	16:30	16:45	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Joanna Rudziewicz

specjalistka ds. marketingu, strategii komunikacji oraz produkcji treści wizualnych. Od wielu lat aktywnie związana z branżą marketingową, gdzie zdobywała doświadczenie zarówno w pracy agencyjnej, jak i po stronie marek.

W ostatnich latach systematycznie podnosiła swoje kompetencje w obszarach nowoczesnego marketingu, w szczególności w zakresie strategii komunikacji cyfrowej, analityki marketingowej, budowania lejków sprzedażowych, content marketingu oraz projektowania komunikacji wizualnej. Rozwijała umiejętności związane z marketingiem efektywnościowym, e-commerce oraz tworzeniem spójnych strategii obecności marek w kanałach online.

Posiada praktyczne doświadczenie w realizacji kampanii marketingowych, zarządzaniu projektami, SEO, social media oraz produkcji materiałów foto i video dla firm i marek osobistych.

Obecnie prowadzi własną agencję marketingową Eleo Media, w ramach której realizuje strategie marketingowe B2B, działania wizerunkowe oraz projekty contentowe. Równolegle prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu marketingu, komunikacji marki oraz budowania skutecznych działań promocyjnych.

Specjalizuje się w łączeniu podejścia strategicznego z praktyką rynkową.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

## Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

# Adres

ul. Seweryna Pieniężnego 18B/205

10-006 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

# Kontakt



**Marta Skraba**

**E-mail** [szkolenia@it-ec.pl](mailto:szkolenia@it-ec.pl)

**Telefon** (+89) 451 055 967