



PROFITONIC Maciej
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

740 ocen

Nowoczesny Marketing Online – praktyka zamiast teorii

Numer usługi 2026/02/26/119739/3364011

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 24:00 h
- 20.07.2026 do 22.07.2026

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Grupa docelowa usługi | Usługa adresowana jest do właścicieli przedsiębiorstw, kadry zarządzającej, kadry menedżerskiej i kierowniczej, pracowników firm, przedstawicieli handlowych, trenerów, doradców, coachów i ekspertów branżowych, specjalistów i managerów chcących budować pozycję eksperta, osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej, pracowników odpowiedzialnych za reprezentowanie firmy na zewnątrz, specjalistów ds. sprzedaży, specjalistów ds. obsługi klienta, marketerów a także wszystkich osób zainteresowanych tematyką budowania i utrzymywania relacji z klientem. |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 12 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 24 |
| 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

elem usługi jest rozwinięcie praktycznych kompetencji uczestników w zakresie planowania, realizacji i optymalizacji działań marketingowych online. Szkolenie koncentruje się na realnych narzędziach, procesach i rozwiązaniach

wykorzystywanych w nowoczesnym marketingu cyfrowym, umożliwiających skuteczne pozyskiwanie klientów, zwiększanie sprzedaży oraz budowanie silnej obecności marki w Internecie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--------------------|----------------------|------------------|
| . | . | Test teoretyczny |

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

Fundamenty skutecznego marketingu online

Moduł 1: Strategia marketingowa w środowisku cyfrowym

- Trendy w marketingu internetowym
- Określanie grupy docelowej i persony klienta
- Budowanie propozycji wartości (UVP)
- Planowanie działań marketingowych krok po kroku

Moduł 2: Kanały marketingu online

- Social Media (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok)
- Reklama płatna (Meta Ads, Google Ads)
- Content marketing i SEO
- E-mail marketing i automatyzacja

Dzień 2 – Kampanie, treści i sprzedaż

Moduł 3: Tworzenie skutecznych treści

- Zasady komunikacji sprzedażowej
- Storytelling w marketingu
- Struktura skutecznego posta i reklamy
- Wideo marketing i krótkie formy (Reels, Shorts)

Moduł 4: Budowanie lejka sprzedażowego

- Etapy procesu zakupowego klienta
- Projektowanie lejka marketingowo-sprzedażowego
- Landing page i elementy konwersji
- Automatyzacja komunikacji

Dzień 3 – Reklama płatna i analiza wyników

Moduł 5: Kampanie reklamowe nastawione na wynik

- Cele kampanii i dobór strategii
- Budżetowanie i optymalizacja
- Targetowanie odbiorców
- Testy A/B

Moduł 6: Analiza danych i optymalizacja działań

- Kluczowe wskaźniki marketingowe (KPI)
- Analiza skuteczności kampanii
- Optymalizacja treści i reklam
- Skalowanie działań marketingowych

Szkolenie kończy się walidacją w formie post-test'u.

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 | 5 200,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 216,67 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt z materiałami szkolenia w formie papierowej.

Zgodnie z zakresem tematycznym usługi uczestnik będzie posiadał zapewniony dostęp do ćwiczeń

Zajęcia będą prowadzone metodami:

Metody oparte na słowie: wykład, opowiadanie, pogadanka, opis, dyskusja

Metody aktywizujące: burza mózgów, obserwacja, dyskusja

Metody interaktywne: nauczanie oparte o problem, mapę myśli

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich , warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych , zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

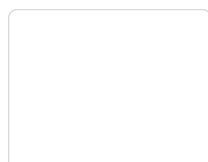
Informacje dodatkowe

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

Warunki techniczne

zz

Kontakt



Maciej LEONARD

E-mail biuro@profitonic.pl



Telefon (+48) 514 970 108