



PRO TEAM Łukasz
Bogaczyk

★★★★★ 5,0 / 5

195 ocen

Szkolenie: Skuteczny marketing online – Od widoczności do sprzedaży

Numer usługi 2026/03/03/137907/3375155

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 07:00 h
- 📅 24.08.2026 do 24.08.2026

1 309,00 PLN brutto

1 309,00 PLN netto

187,00 PLN brutto/h

187,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Usługa przeznaczona jest dla osób, które zajmują się marketingiem, do specjalistów, właścicieli przedsiębiorstw, dla osób zarządzających i pozostałych pracowników, których celem jest poszerzać wiedzę związaną z promocją i budowaniem marki.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	23-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
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

"Szkolenie: Skuteczny marketing online – Od widoczności do sprzedaży" - usługa przygotowuje do samodzielnego planowania i realizowania działań marketingowych w środowisku online ukierunkowanych na zwiększanie widoczności marki, generowanie ruchu oraz wspieranie procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia cele biznesowe, marketingowe i sprzedażowe.	Definiuje cele biznesowe jako cele nadrzędne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, odnoszące się do wyników finansowych, pozycji rynkowej, rozwoju firmy oraz jej długoterminowej stabilności.	Test teoretyczny
Wskazuje podstawowe wskaźniki efektywności (KPI) stosowane w marketingu online.	Definiuje pojęcie wskaźników efektywności (KPI) jako mierników służących do oceny skuteczności działań marketingowych w odniesieniu do założonych celów biznesowych, marketingowych i sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje nieprawidłowo dobrane wskaźniki do celu marketingowego, wskazując, które mierniki nie pozwalają na rzetelną ocenę efektywności działań.	Test teoretyczny
Rozpoznaje podstawowe metody analizy i optymalizacji działań marketingowych.	Rozpoznaje zależność pomiędzy analizą danych a optymalizacją działań marketingowych, wskazując, że decyzje optymalizacyjne powinny być podejmowane na podstawie wyników analizy danych, a nie intuicji.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje sytuacje wymagające optymalizacji działań marketingowych, na przykład niskie zaangażowanie użytkowników, niski współczynnik konwersji lub wysoki koszt pozyskania klienta.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Szkolenie prowadzone w trybie godzin zegarowych (7 h), w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Przerwy są wliczane w czas trwania usługi. Uzupełnianie ankiet: 20 minut, walidacja: 35 minut, przerwy: 40 minut, zajęcia teoretyczne: 1 godzina 55 minut, zajęcia praktyczne: 3 godziny 30 minut.
- Prowadzący szkolenie: Sara Marmon
- Zajęcia będą prowadzone, w sposób który będzie aktywizował uczestników.
- Proces walidacji prowadzony w formie testu teoretycznego. Osoba prowadząca walidację (autor testu) będzie obecna na czas walidacji na platformie, na której odbywać będzie się szkolenie.
- Wymagana jest frekwencja na poziomie co najmniej 80%.
- Program szkolenia obejmuje następującą tematykę:

Uzupełnianie ankiet początkowych.

Moduł 1: Fundamenty skutecznego marketingu online – strategia i cele (zajęcia teoretyczne)

- Rola marketingu online w realizacji celów biznesowych
- Cele marketingowe a cele sprzedażowe – jak je prawidłowo definiować
- Lejek marketingowy: od świadomości do konwersji
- Customer journey – ścieżka klienta w środowisku cyfrowym
- Najczęstsze błędy w planowaniu działań online
- Kanały marketingu online (strona www, SEO, social media, reklama płatna, e-mail marketing)
- Zasady skutecznej komunikacji w kanałach cyfrowych
- Content marketing jako narzędzie budowania zaufania
- Dobór kanałów do branży i grupy docelowej
- Spójność komunikacji i budowanie wizerunku eksperta

Moduł 2: Generowanie leadów i zwiększanie sprzedaży (zajęcia praktyczne)

- Mechanizmy konwersji w marketingu online
- Tworzenie ofert i komunikatów sprzedażowych
- Landing page – elementy skutecznej strony sprzedażowej
- Reklama płatna (podstawy kampanii performance)
- Automatyzacja marketingu i remarketing
- Budowanie relacji z klientem jako element zwiększania sprzedaży

Moduł 3: Analityka, optymalizacja i skalowanie działań (zajęcia praktyczne)

- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w marketingu online
- Analiza wyników kampanii – na co zwracać uwagę
- Optymalizacja działań w oparciu o dane
- Testy A/B i podejmowanie decyzji marketingowych
- Planowanie dalszego rozwoju działań marketingowych

Uzupełnianie ankiet końcowych.

Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Uzupełnianie ankiet początkowych	SARA MARMON	24-08-2026	08:00	08:05	00:05
2 z 9 Moduł 1: Fundamenty skutecznego marketingu online – strategia i cele (zajęcia teoretyczne) (rozmowa na żywo)	SARA MARMON	24-08-2026	08:05	10:00	01:55
3 z 9 przerwa	SARA MARMON	24-08-2026	10:00	10:10	00:10
4 z 9 Moduł 2: Generowanie leadów i zwiększanie sprzedaży (zajęcia praktyczne) (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat)	SARA MARMON	24-08-2026	10:10	12:10	02:00
5 z 9 przerwa	SARA MARMON	24-08-2026	12:10	12:30	00:20
6 z 9 Moduł 3: Analityka, optymalizacja i skalowanie działań (zajęcia praktyczne) (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat)	SARA MARMON	24-08-2026	12:30	14:00	01:30
7 z 9 przerwa	SARA MARMON	24-08-2026	14:00	14:10	00:10
8 z 9 Uzupełnianie ankiet końcowych	SARA MARMON	24-08-2026	14:10	14:25	00:15
9 z 9 Walidacja	-	24-08-2026	14:25	15:00	00:35

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 309,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 309,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SARA MARMON

Dr Sara Marmon to doświadczona menedżerka siłowni oraz trenerka fitness, specjalizująca się w zarządzaniu obiektami sportowymi, prowadzeniu zespołów i rozwoju usług fitness, a także prowadzeniu mediów społecznościowych, tworzenia grafik promocyjnych dla przedsiębiorstw. Przez kilka lat pełniła funkcję managera w renomowanych obiektach fitness, gdzie odpowiadała za sprawne funkcjonowanie siłowni, zarządzanie zespołem, finanse oraz sprzedaż. Z sukcesem łączyła obowiązki zarządzające z prowadzeniem szkoleń, obsługą klientów oraz działaniami marketingowymi/ promocyjnymi, w tym tworzeniem materiałów promocyjnych. Sara to również pasjonatka zdrowego stylu życia i kreatywna twórczyni treści internetowych, która łączy swoją wiedzę z zakresu aktywności fizycznej i zdrowia z nowoczesnymi metodami edukacyjnymi online. Sukcesywnie angażuje się w tworzenie materiałów i treści na YouTube, Instagram, TikTok, które nie tylko motywują, ale także edukują i pomagają odbiorcom dbać o swoje zdrowie oraz kondycję fizyczną. Prowadzi również szkolenia z tworzenia kampanii marketingowych oraz z zakresu tworzenia treści i grafiki na platformie CANVA. Od 7 lat pracuje jako wykładowca akademicki w Warszawie. Szkoli przyszłych trenerów personalnych, trenerów przygotowania motorycznego i nauczycieli wychowania fizycznego. Trener posiada doświadczenie oraz kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe po usłudze w postaci skryptu.

Informacje dodatkowe

- Szkolenie obejmuje 7 godzin zegarowych, wymagana jest frekwencja na poziomie 80 %. Szkolenie realizowane w każdym dniu wg zamieszczonego harmonogramu.
- Informujemy o możliwości wizyty monitoringowej usługi. Regulamin dostawy usług dostępny jest w siedzibie firmy przy ulicy Rynek 1, 33-395 Chelmiec.
- Zajęcia będą prowadzone, w sposób który będzie aktywizował uczestników np.: ankiety, case study, burze mózgów, mapy myśli, quizy, kwestionariusze.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

1) platforma/rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego będzie prowadzona usługa: Google Meets, zoom.us.
Formularze google.com (niezbędne do przeprowadzenia ankiety ewaluacyjnej) – dowolny adres e-mail;

2) minimalne wymagania sprzętowe:

Głośniki i mikrofon – wbudowane lub zewnętrzne, Kamera internetowa – wbudowana lub zewnętrzna,

Komputer wyposażony w co najmniej 2 GB pamięci RAM.

Procesor: minimalny pojedynczy rdzeń 1 GHz lub wyższy, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub wyższy (Intel i3 / i5 / i7 lub odpowiednik AMD)

System operacyjny jeden z wymienionych: macOS X z systemem macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10 (uwaga: w przypadku urządzeń z systemem Windows 10 muszą one działać w systemie Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany), Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z dodatkiem SP1 lub nowszym, Windows XP z dodatkiem SP3 lub nowszym, Ubuntu 12.04 lub wyższy, Mint17.1 lub wyższa, Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy, Oracle Linux 6.4 lub nowszy, CentOS 6.4 lub wyższy, Fedora 21 lub nowsza, OpenSUSE 13.2 lub wyższy, ArchLinux (tylko 64-bit).

3) minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: Łącze o przepustowości pobierania i wysyłania danych o prędkości: 5 Mb/s.

4) niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Google Meets, Zoom Client for Meetings - wersja 4.6.10 (20041.0408) lub wyższa albo - przeglądarka internetowa: Dla Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+ Dla Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+ Dla Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

5) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link do spotkania on-line jest ważny tylko w okresie trwania usługi (od momentu rozpoczęcia usługi do jej zakończenia)

Kontakt



SZYMON JARZMIK

E-mail szymon.jarzmik@ptlb.pl

Telefon (+48) 534 142 227