

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

671 ocen

Szkolenie Marketing internetowy

Numer usługi 2026/03/05/10220/3382101

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

🕒 63:00 h

📅 15.06.2026 do 30.09.2026

10 811,70 PLN brutto

8 790,00 PLN netto

171,61 PLN brutto/h

139,52 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- specjalistów ds. marketingu, komunikacji i promocji,
- social media managerów i osób zarządzających profilami firm w mediach społecznościowych,
- właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw odpowiedzialnych za działania marketingowe,
- pracowników działów marketingu, sprzedaży, PR i e-commerce,
- osób odpowiedzialnych za tworzenie strategii marketingowych oraz treści marketingowych w organizacji,
- freelancerów i konsultantów marketingowych rozwijających kompetencje w zakresie nowoczesnych narzędzi marketingowych,
- osób planujących rozwój kariery w obszarze marketingu cyfrowego.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

11-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

63

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Marketing internetowy" potwierdza przygotowanie do samodzielnego planowania, realizacji i optymalizacji działań marketingowych w środowisku cyfrowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje, jak działa content marketing.	Uczestnik rozróżnia rodzaje treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik ocenia, jak często publikować treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje, jakie jest ROI content marketingu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia, jak działają kluczowe procesy poznawcze oraz jak emocje i intuicja wpływają na decyzje zakupowe.	Uczestnik potrafi opisać różnice między szybkim, intuicyjnym myśleniem a analitycznym procesem decyzyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik analizuje przykłady zachowań konsumentckich, wskazując dominujące mechanizmy mózgowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje typy emocji, które wpływają na uwagę i decyzje zakupowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia metody, które wyróżniają dobre teksty.	Uczestnik definiuje sposoby na przyciągnięcie uwagi czytelnika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wymienia techniki budowania tekstów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje strategię w odniesieniu do social mediów.	Uczestnik dobiera kanały do danej grupy docelowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik określa specyfikację grupy i dobiera dla niej odpowiednie treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia elementy skutecznej strategii marketingowej.	Uczestnik definiuje dobre praktyki w tworzeniu strategii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wymienia narzędzia i metody, które używa w odpowiednim momencie planowania strategii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje sposoby wykorzystania AI w social mediach	Uczestnik analizuje dane za pomocą AI, dzięki czemu podejmuje decyzje oparte na faktach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia, jak automatyzować rutynowe procesy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje wiedzę o działalności marketingowej na Facebooku.	Uczestnik rozróżnia nowości wprowadzone ostatnio na Facebooku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia skuteczne sposoby na reklamowanie się w tym serwisie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia rodzaje postów, które najbardziej angażują użytkowników.	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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Szkolenie dedykowane jest wszystkim, którzy poprzez działania Contentowe chcą wywierać wpływ na pozycje stron i decyzje zakupowe klientów.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny usługi:

1. Strategia marketingowa w organizacji
 - analiza rynku i grup docelowych
 - określanie celów marketingowych i KPI
 - planowanie działań marketingowych i dobór kanałów komunikacji
2. Content marketing w praktyce
 - tworzenie wartościowych treści dopasowanych do odbiorców
 - planowanie kalendarza contentowego
 - dystrybucja i optymalizacja treści w kanałach digital
3. Strategia kreatywna w marketingu
 - budowanie koncepcji kreatywnych dla kampanii marketingowych
 - storytelling i komunikacja marki
 - tworzenie spójnych komunikatów marketingowych
4. Neuromarketing w komunikacji marketingowej
 - mechanizmy psychologiczne wpływające na decyzje zakupowe
 - projektowanie komunikatów zwiększających zaangażowanie odbiorców
 - wykorzystanie heurystyk i efektów poznawczych w marketingu
5. Zarządzanie komunikacją marki w social mediach (Social Media Manager)
 - budowanie strategii obecności marki w mediach społecznościowych
 - planowanie działań komunikacyjnych i moderacja społeczności
 - analiza wyników działań social media
6. Marketing na platformie Facebook / Meta
 - tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych
 - dobór grup docelowych i formatów reklamowych
 - analiza wyników i optymalizacja działań reklamowych
7. Wykorzystanie narzędzi AI w marketingu i social mediach
 - zastosowanie narzędzi AI do tworzenia treści marketingowych
 - automatyzacja wybranych procesów marketingowych
 - wykorzystanie AI w analizie i optymalizacji działań marketingowych
8. Planowanie i optymalizacja działań marketingowych
 - analiza efektywności działań marketingowych
 - optymalizacja kampanii i działań komunikacyjnych
 - rozwój kompetencji strategicznych w marketingu cyfrowym

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	10 811,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,61 PLN
Koszt osobogodziny netto	139,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Bakalarska-Stankiewicz

Justyna zarabia i sprzedaje słowem. Tym pisany i mówiony. Tworzy treści, szkoli, wyklada. Konsultuje i opracowuje strategie komunikacji. Dzieli się wiedzą z zakresu etycznego i inkluzywnego marketingu oraz komunikacji marketingowej w książkach, artykułach, podcastach oraz podczas branżowych konferencji. Łączy teorię z praktyką, śledzi najnowsze trendy i sięga po nowoczesne narzędzia, tak by osiągnąć, jak najlepsze efekty dla swoich Klientów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- certyfikat,
- prezentację szkoleniową.

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Adres

ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077