

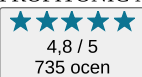
Możliwość dofinansowania

## Content marketing – jak budować zasięg i sprzedaż w internecie

Numer usługi 2026/03/10/119739/3394830



PROFITONIC Maciej Leonard



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  
Usługa szkoleniowa  
zdalna w czasie rzeczywistym  
24:00 h  
09.06.2026 do 12.06.2026

## Informacje podstawowe

- Kategoria  
Biznes / Sprzedaż
- Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, właścicieli firm, pracowników działów marketingu, specjalistów ds. promocji oraz osób odpowiedzialnych za komunikację i marketing w internecie. Usługa jest przeznaczona dla osób, które chcą zwiększyć widoczność swojej firmy w sieci, budować relacje z klientami oraz rozwijać sprzedaż poprzez działania content marketingowe.

- 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

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie planowania i realizacji działań content marketingowych w internecie. Uczestnicy poznają zasady tworzenia wartościowych treści, budowania zasięgu w mediach cyfrowych oraz wykorzystania content marketingu do pozyskiwania klientów i wspierania sprzedaży.

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

Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

## Fundamenty content marketingu

### Moduł 1: Wprowadzenie do content marketingu

- czym jest content marketing i jego rola w strategii marketingowej
- znaczenie wartościowych treści w budowaniu relacji z klientami
- przykłady skutecznych działań content marketingowych

### Moduł 2: Określenie grupy docelowej

- identyfikacja odbiorców treści
- tworzenie person marketingowych
- dopasowanie komunikacji do potrzeb odbiorców

### **Moduł 3: Strategia content marketingu**

- określenie celów marketingowych
- planowanie działań content marketingowych
- wybór odpowiednich kanałów komunikacji

## **Tworzenie i dystrybucja treści**

### **Moduł 4: Tworzenie wartościowych treści**

- rodzaje treści w marketingu internetowym
- zasady tworzenia angażujących materiałów
- storytelling w komunikacji marketingowej

### **Moduł 5: Content marketing w mediach społecznościowych**

- tworzenie treści do social media
- planowanie publikacji i harmonogram komunikacji
- budowanie społeczności wokół marki

### **Moduł 6: SEO w content marketingu**

- podstawy optymalizacji treści pod wyszukiwarki
- dobór słów kluczowych
- tworzenie treści zwiększających widoczność w internecie

## **Budowanie zasięgu i sprzedaży**

### **Moduł 7: Dystrybucja i promocja treści**

- kanały promocji treści
- wykorzystanie mediów społecznościowych i newsletterów
- zwiększanie zasięgu publikowanych materiałów

### **Moduł 8: Content marketing w sprzedaży**

- budowanie lejka sprzedażowego
- wykorzystanie treści w pozyskiwaniu klientów
- tworzenie treści wspierających proces sprzedaży

### **Moduł 9: Analiza efektów działań marketingowych**

- mierzenie skuteczności content marketingu
- analiza danych i optymalizacja działań
- rozwój strategii marketingowej

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
- Koszt osobogodziny netto  
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