



## Unico Biznes: Marketing usług rozwojowych – szkolenie z planowania, realizacji i ewaluacji działań marketingowych.

Numer usługi 2026/03/17/160223/3413406

7 872,00 PLN brutto  
6 400,00 PLN netto  
218,67 PLN brutto/h  
177,78 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

425 ocen

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 36:00 h

📅 25.05.2026 do 29.05.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm szkoleniowych, trenerów, konsultantów oraz osób rozwijających lub planujących rozwój usług edukacyjnych. Obejmuje osoby na poziomie początkującym i średniozaawansowanym, które chcą uporządkować ofertę szkoleniową, zwiększyć skuteczność działań marketingowych oraz rozwijać sprzedaż usług rozwojowych. Uczestnikami mogą być również specjaliści marketingu i sprzedaży pracujący z ofertą edukacyjną. Szkolenie znajduje zastosowanie zarówno w działalności zawodowej, jak i w rozwoju własnych projektów szkoleniowych.

**Minimalna liczba uczestników**

1

**Maksymalna liczba uczestników**

1

**Data zakończenia rekrutacji**

24-05-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

36

**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**

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestników do samodzielnego projektowania i rozwijania oferty usług szkoleniowych w oparciu o potrzeby rynku oraz do planowania i realizacji działań marketingowych. Szkolenie prowadzi do efektywnego wykorzystania narzędzi komunikacji, budowania strategii marketingowej oraz zarządzania procesem pozyskiwania i obsługi klientów.

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

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji             |
|--|--|------------------------------|
| Projektuje ofertę usługi szkoleniowej w oparciu o analizę potrzeb rynku. | – analizuje potrzeby odbiorców usług szkoleniowych                     | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
|  | – definiuje propozycję wartości usługi szkoleniowej                    | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
|  |  | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
|  | – opracowuje strukturę oferty szkoleniowej                             | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
| – identyfikuje grupy docelowe i ich problemy                             | Analiza dowodów i deklaracji   |                              |
|  | Wywiad swobodny  |                              |
| Opracowuje strategię marketingową dla usługi szkoleniowej.               | – formułuje komunikat wartości dla usługi                              | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
|  | – przygotowuje plan działań marketingowych                             | Analiza dowodów i deklaracji |
|  |  | Wywiad swobodny              |
| Prowadzi komunikację marketingową i sprzedażową z klientem.              | – prezentuje ofertę szkoleniową w sposób dopasowany do potrzeb klienta | Wywiad ustrukturyzowany      |
|  | – dobiera argumenty sprzedażowe do sytuacji klienta                    | Wywiad ustrukturyzowany      |
|  | – reaguje na pytania i wątpliwości klientów                            | Wywiad ustrukturyzowany      |

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji        |
|--|--|-------------------------|
| Analizuje efektywność działań marketingowych i planuje ich rozwój. | – identyfikuje podstawowe wskaźniki efektywności marketingowej | Wywiad ustrukturyzowany |
|  | – interpretuje wyniki działań marketingowych                   | Wywiad ustrukturyzowany |
|  | – opracowuje kierunki optymalizacji i rozwoju oferty           | Wywiad ustrukturyzowany |

## 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

### Dzień 1: Architektura oferty szkoleniowej w ujęciu marketingowym

#### Moduł 1 – Rynek usług rozwojowych i mechanizmy wyboru usług (teoria)

- specyfika rynku usług szkoleniowych
- modele funkcjonowania firm szkoleniowych
- czynniki wpływające na decyzje klientów
- analiza konkurencji w branży szkoleniowej

#### Moduł 2 – Projektowanie wartości usługi szkoleniowej (teoria + praktyka)

- model Value Proposition w usługach szkoleniowych
- analiza potrzeb odbiorców usług
- definiowanie wartości usługi szkoleniowej
- identyfikacja grup docelowych
- dopasowanie oferty do potrzeb rynku

### **Moduł 3 – Budowanie oferty szkoleniowej (praktyka)**

- analiza ofert szkoleniowych pod kątem marketingowym
- opracowanie propozycji wartości
- struktura skutecznej oferty szkoleniowej

### **Dzień 2: Strategia marketingowa usług szkoleniowych**

#### **Moduł 1 – Model strategii marketingowej usług edukacyjnych (teoria)**

- model strategii: oferta – odbiorca – komunikat – kanały – działania marketingowe
- analiza usługi szkoleniowej
- identyfikacja problemów klientów
- budowanie komunikatu wartości

#### **Moduł 2 – Projektowanie komunikacji marketingowej (teoria + praktyka)**

- model komunikatu: problem – wiedza – rozwiązanie
- marketing treści w usługach szkoleniowych
- komunikacja ekspercka
- dobór kanałów promocji

#### **Moduł 3 – Plan marketingowy usługi szkoleniowej (praktyka)**

- opracowanie komunikatu wartości dla usługi
- przygotowanie 90-dniowego planu marketingowego
- planowanie działań marketingowych

### **Dzień 3: Generowanie zapytań i konwersja w marketingu usług szkoleniowych**

#### **Moduł 1 – System generowania zapytań (teoria)**

- model lejka marketingowego (Awareness – Interest – Inquiry – Conversion)
- źródła pozyskiwania klientów dla usług szkoleniowych
- ścieżka klienta (customer journey)

#### **Moduł 2 – Proces konwersji zapytań na decyzje zakupowe (teoria)**

- etapy procesu decyzyjnego klienta
- struktura komunikacji z klientem
- prezentacja wartości usługi szkoleniowej
- reagowanie na wątpliwości klientów

#### **Moduł 3 – Komunikacja z klientem (praktyka)**

- symulacje sytuacji komunikacyjnych
- analiza przypadków
- doskonalenie prezentacji oferty

### **Dzień 4: Organizacja procesu marketingowego i obsługi klienta**

#### **Moduł 1 – Zarządzanie zapytaniami klientów (teoria)**

- model obsługi zapytań klientów
- organizacja procesu marketingowego
- budowanie relacji z klientami

#### **Moduł 2 – Narzędzia wspierające marketing usług (teoria)**

- podstawowy model CRM w firmie szkoleniowej
- zarządzanie komunikacją z klientem
- monitorowanie działań marketingowych

#### **Moduł 3 – Projekt procesu obsługi zapytań (praktyka)**

- projekt procesu obsługi klienta
- schemat zarządzania kontaktami
- organizacja pracy z zapytaniami

## **Dzień 5: Analiza efektywności i rozwój działań marketingowych**

### **Moduł 1 – Analiza efektywności działań marketingowych (teoria)**

- podstawowe wskaźniki marketingowe (KPI)
- analiza wyników działań marketingowych
- interpretacja danych

### **Moduł 2 – Rozwój i optymalizacja działań marketingowych (teoria + praktyka)**

- identyfikacja obszarów rozwoju
- optymalizacja działań marketingowych
- rozwój oferty szkoleniowej

### **Moduł 3 – Plan rozwoju marketingowego usługi (praktyka)**

- opracowanie planu rozwoju działań marketingowych
- podsumowanie wypracowanych rozwiązań
- konsultacje i omówienie rezultatów

### **Walidacja efektów uczenia się (wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów)**

- weryfikacja osiągnięcia efektów uczenia się
- analiza przygotowanych materiałów
- indywidualny wywiad z uczestnikiem

### **Opis procesu walidacji efektów uczenia się**

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule stacjonarnej, w miejscu realizacji usługi, po zakończeniu części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do projektowania oferty usług szkoleniowych, opracowywania strategii marketingowej, prowadzenia komunikacji marketingowej i sprzedażowej z klientem oraz analizy efektywności działań marketingowych.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Analiza dowodów i deklaracji, służąca weryfikacji przygotowanych przez uczestnika materiałów, opracowanej oferty szkoleniowej oraz planów marketingowych,
- Wywiad swobodny, polegający na rozmowie weryfikacyjnej dotyczącej sposobu projektowania usług, definiowania wartości oraz doboru działań marketingowych,
- Wywiad ustrukturyzowany, polegający na uporządkowanej rozmowie sprawdzającej umiejętność prowadzenia komunikacji z klientem, prezentacji oferty, reagowania na obiekcje oraz analizy efektywności działań marketingowych.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie 100% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji prowadzony jest z zachowaniem rozdzielności funkcji, polegającej na oddzieleniu procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

---

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 36 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 15 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 21 godziny dydaktyczne
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 26

| Przedmiot / temat   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 26</b> Dzień 1.<br>Moduł 1. Rynek usług rozwojowych i mechanizmy wyboru usług (teoria)     | MONIKA LISSER | 25-05-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>2 z 26</b> Przerwa   | MONIKA LISSER | 25-05-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>3 z 26</b> Dzień 1.<br>Moduł 2. Projektowanie wartości usługi szkoleniowej (teoria + praktyka) | MONIKA LISSER | 25-05-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <b>4 z 26</b> Przerwa   | MONIKA LISSER | 25-05-2026            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |
| <b>5 z 26</b> Dzień 1.<br>Moduł 3. Budowanie oferty szkoleniowej (praktyka)                       | MONIKA LISSER | 25-05-2026            | 13:45               | 15:30               | 01:45         |
| <b>6 z 26</b> Dzień 2.<br>Moduł 1. Model strategii marketingowej usług edukacyjnych (teoria)      | MONIKA LISSER | 26-05-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>7 z 26</b> Przerwa   | MONIKA LISSER | 26-05-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>8 z 26</b> Dzień 2.<br>Moduł 2. Projektowanie komunikacji marketingowej (teoria + praktyka)    | MONIKA LISSER | 26-05-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <b>9 z 26</b> Przerwa   | MONIKA LISSER | 26-05-2026            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>10 z 26</b> Dzień 2.<br>Moduł 3. Plan marketingowy usługi szkoleniowej (praktyka)      | MONIKA LISSER | 26-05-2026            | 13:45               | 15:30               | 01:45         |
| <b>11 z 26</b> Dzień 3.<br>Moduł 1. System generowania zapytań (teoria)                   | MONIKA LISSER | 27-05-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>12 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 27-05-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>13 z 26</b> Dzień 3.<br>Moduł 2. Proces konwersji zapytań na decyzje zakupowe (teoria) | MONIKA LISSER | 27-05-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <b>14 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 27-05-2026            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |
| <b>15 z 26</b> Dzień 3.<br>Moduł 3. Komunikacja z klientem (praktyka)                     | MONIKA LISSER | 27-05-2026            | 13:45               | 15:30               | 01:45         |
| <b>16 z 26</b> Dzień 4.<br>Moduł 1. Zarządzanie zapytaniami klientów (teoria)             | MONIKA LISSER | 28-05-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>17 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 28-05-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>18 z 26</b> Dzień 4.<br>Moduł 2. Narzędzia wspierające marketing usług (teoria)        | MONIKA LISSER | 28-05-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <b>19 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 28-05-2026            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |
| <b>20 z 26</b> Dzień 4.<br>Moduł 3. Projekt procesu obsługi zapytań (praktyka)            | MONIKA LISSER | 28-05-2026            | 13:45               | 15:30               | 01:45         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>21 z 26</b> Dzień 5.<br>Moduł 1. Analiza efektywności działań marketingowych (teoria)              | MONIKA LISSER | 29-05-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>22 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 29-05-2026            | 11:30               | 11:45               | 00:15         |
| <b>23 z 26</b> Dzień 5.<br>Moduł 2. Rozwój i optymalizacja działań marketingowych (teoria + praktyka) | MONIKA LISSER | 29-05-2026            | 11:45               | 13:30               | 01:45         |
| <b>24 z 26</b> Przerwa  | MONIKA LISSER | 29-05-2026            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |
| <b>25 z 26</b> Dzień 5.<br>Moduł 3. Plan rozwoju marketingowego usługi (praktyka)                     | MONIKA LISSER | 29-05-2026            | 13:45               | 14:15               | 00:30         |
| <b>26 z 26</b> Dzień 5.<br>Walidacja efektów uczenia się (wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów)   | -             | 29-05-2026            | 14:15               | 15:00               | 00:45         |

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 7 872,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 6 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 218,67 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## MONIKA LISSER

Od ponad 20 lat działa w obszarze biznesowym, wspierając przedsiębiorców, trenerów i szkoleniowców w rozwoju ich działalności. Na przestrzeni ostatnich 5 lat zrealizowała liczne projekty szkoleniowe i doradcze, pomagając firmom w budowaniu struktur sprzedaży, rozwijaniu sieci handlowych, wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi internetowych.

Jako trener i wykładowca zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleń, w tym ponad 2000 godzin dofinansowanych w ramach BUR i KFS. Specjalizuje się w szkoleniach z budowania i efektywności marki osobistej, prowadzenia mediów społecznościowych, projektowania stron internetowych, obsługi biura i pracy w zawodzie Wirtualnej Asystentki. Prowadzi także autorskie projekty rozwojowe dla trenerów i szkoleniowców, pomagając im przygotować oferty szkoleniowe, zdobywać dofinansowanie oraz rozwijać ich działalność edukacyjną.

Jako certyfikowany audytor doskonale rozumie wagę standardów jakości, procedur i zgodności z regulacjami – zarówno w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, jak i w realizacji projektów rozwojowych. Dzięki temu skutecznie wspiera firmy i instytucje w przygotowaniu do audytów, weryfikacji dokumentacji oraz wdrażaniu działań naprawczych i usprawniających.

Aktywnie wspiera przedsiębiorstwa i organizacje w pozyskiwaniu różnego rodzaju wsparcia – od doradztwa biznesowego, przez projektowanie strategii marketingowych, po przygotowanie wniosków o dotacje.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

## Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1

60-745 Poznań

woj. wielkopolskie

W pełni wyposażona sala szkoleniowa Unico.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**RAFAŁ LISSER**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771