



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
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

415 ocen

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 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
Opracowuje strategię marketingową dla usługi szkoleniowej.	– 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 przedmiotów/zajęć: 26

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

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

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

Telefon (+48) 724 787 771