



Marketing cyfrowy - praktyczne narzędzia i strategie promocji online

Numer usługi 2026/03/19/19841/3421551

2 880,00 PLN brutto
2 880,00 PLN netto
180,00 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Quadrivium Firma
Konsultingowa Anna
Kalinowska

★★★★★ 4,8 / 5

1 813 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.05.2026 do 12.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, kadry kierowniczej oraz pracowników przedsiębiorstw różnych działów, w szczególności osób odpowiedzialnych za sprzedaż, marketing, obsługę klienta, komunikację, administrację, logistykę, zarządzanie projektami oraz organizację procesów w firmie. Szkolenie przeznaczone jest dla osób wykorzystujących narzędzia cyfrowe w codziennej pracy i zainteresowanych wykorzystaniem narzędzi marketingu cyfrowego oraz nowych technologii do usprawnienia działań biznesowych i komunikacji z klientami.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

08-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie wykorzystania narzędzi marketingu cyfrowego do promocji firmy, pozyskiwania klientów oraz budowania komunikacji w środowisku online. Uczestnicy poznają metody planowania działań marketingowych w internecie, tworzenia treści oraz prowadzenia kampanii promocyjnych. Po szkoleniu uczestnik potrafi wykorzystać wybrane narzędzia marketingu cyfrowego w działaniach sprzedażowych i komunikacyjnych przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje narzędzia marketingu cyfrowego wykorzystywane w promocji firmy	wskazuje przykłady narzędzi marketingowych stosowanych w internecie	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zaplanować działania marketingowe w środowisku online	opisuje podstawowe elementy strategii marketingowej w internecie	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wykorzystać narzędzia komunikacji cyfrowej do promocji produktów lub usług	wskazuje sposoby tworzenia treści i komunikacji z klientem w internecie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik analizuje podstawowe dane dotyczące działań marketingowych online	interpretuje podstawowe wskaźniki skuteczności działań marketingowych	Test teoretyczny

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

Dzień 1 – Marketing cyfrowy w praktyce (8 h)

Blok 1

Wprowadzenie do marketingu cyfrowego

- rola marketingu internetowego w działalności firmy
- przegląd kanałów komunikacji online

Blok 2

Strategia marketingu cyfrowego

- określanie celów marketingowych
- identyfikacja grup docelowych
- planowanie działań promocyjnych

Blok 3

Social media w promocji firmy

- wykorzystanie platform społecznościowych w marketingu
- planowanie komunikacji i publikacji treści

Blok 4

Tworzenie treści marketingowych

- podstawy content marketingu
- przygotowanie materiałów promocyjnych

Dzień 2 – Kampanie online i analiza działań marketingowych (8 h)

Blok 1

Kampanie reklamowe w internecie

- podstawy reklamy w wyszukiwarkach i mediach społecznościowych
- planowanie kampanii promocyjnych

Blok 2

Budowanie relacji z klientami online

- komunikacja z klientami w środowisku cyfrowym
- budowanie wizerunku marki w internecie

Blok 3

Analiza skuteczności działań marketingowych

- podstawowe narzędzia analityczne
- interpretacja wyników działań marketingowych

Blok 4

Podsumowanie szkolenia i walidacja efektów uczenia się

- test wiedzy
- omówienie wyników i podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	Mateusz Sudoł	11-05-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 10 Strategia marketingu cyfrowego	Mateusz Sudoł	11-05-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 10 Social media w promocji firmy	Mateusz Sudoł	11-05-2026	11:10	12:40	01:30
4 z 10 Tworzenie treści marketingowych	Mateusz Sudoł	11-05-2026	12:40	14:10	01:30
5 z 10 Podsumowanie dnia, ćwiczenia praktyczne i omówienie wniosków	Mateusz Sudoł	11-05-2026	14:20	16:20	02:00
6 z 10 Kampanie reklamowe w internecie	Mateusz Sudoł	12-05-2026	08:00	09:30	01:30
7 z 10 Budowanie relacji z klientami online	Mateusz Sudoł	12-05-2026	09:30	11:00	01:30
8 z 10 Analiza skuteczności działań marketingowych	Mateusz Sudoł	12-05-2026	11:10	12:40	01:30
9 z 10 Optymalizacja działań marketingowych i planowanie kampanii	Mateusz Sudoł	12-05-2026	12:40	14:10	01:30
10 z 10 Walidacja efektów uczenia się (test wiedzy i podsumowanie szkolenia)	-	12-05-2026	13:20	15:20	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 880,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Sudół

Obszar specjalizacji:

Wdrażanie strategii komunikacji marki, projektowanie kampanii marketingowych oraz komunikacji cyfrowej, budowanie personal branding i employer branding, a także wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji w marketingu i sprzedaży.

Doświadczenie zawodowe:

Mateusz Sudół od 2016 roku prowadzi działalność gospodarczą w zakresie marketingu i komunikacji cyfrowej. W ramach prowadzonej działalności realizuje projekty doradcze i szkoleniowe związane z budowaniem strategii marketingowych, prowadzeniem kampanii internetowych, komunikacją w mediach społecznościowych oraz wdrażaniem narzędzi cyfrowych wspierających sprzedaż i marketing. Wcześniej pracował w firmie Phinance S.A. jako doradca finansowy oraz Team Leader, gdzie odpowiadał m.in. za pozyskiwanie klientów, analizę potrzeb klienta, przygotowywanie ofert, rozwój zespołu sprzedażowego oraz prowadzenie szkoleń dla pracowników.

Doświadczenie w realizacji usług szkoleniowych:

Prowadzi szkolenia i warsztaty dla przedsiębiorstw z zakresu marketingu internetowego, komunikacji marki, sprzedaży oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych w biznesie. W ostatnich latach realizował projekty obejmujące m.in.:

- projektowanie i wdrażanie strategii marketingowych dla firm z różnych branż,
- prowadzenie kampanii marketingowych w mediach społecznościowych oraz systemach reklamowych online,
- szkolenia z zakresu komunikacji marketingowej i budowania wizerunku marki,
- warsztaty dotyczące wykorzystania narzędzi cyfrowych i AI

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w postaci pdf

Warunki techniczne

Uczestnik szkolenia powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu,
- stabilne połączenie internetowe umożliwiające udział w spotkaniu online (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- przeglądarkę internetową w aktualnej wersji (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- mikrofon oraz opcjonalnie kamerę umożliwiające aktywny udział w zajęciach,
- możliwość korzystania z platformy do wideokonferencji (np. Zoom lub Microsoft Teams).

Zalecane jest również posiadanie drugiego monitora lub dodatkowego urządzenia umożliwiającego jednoczesne uczestnictwo w szkoleniu oraz wykonywanie ćwiczeń praktycznych.

Kontakt



ANNA KALINOWSKA

E-mail anna.kalinowska@quadrivium-kolobrzeg.pl

Telefon (+48) 503 805 989