



PROFITONIC Maciej
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

735 ocen

Budowa lejka sprzedażowego krok po kroku (funnel marketing i sprzedaż)

Numer usługi 2026/04/10/119739/3478669

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 15.06.2026 do 18.06.2026

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menedżerów, specjalistów ds. marketingu i sprzedaży oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów i rozwój sprzedaży w przedsiębiorstwie. Usługa dedykowana jest również osobom, które chcą zwiększyć skuteczność działań marketingowych i sprzedażowych poprzez budowę lejków sprzedażowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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 nabycie przez uczestników umiejętności projektowania i wdrażania lejka sprzedażowego (funnel marketingu) w przedsiębiorstwie. Uczestnik nauczy się budować ścieżkę klienta od pierwszego kontaktu z marką do finalizacji zakupu, optymalizować proces sprzedaży oraz zwiększać skuteczność działań marketingowych i konwersji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia 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

MODUŁ 1. WPROWADZENIE DO FUNNEL MARKETINGU

- czym jest lejek sprzedażowy
- etapy lejka: świadomość, zainteresowanie, decyzja, zakup
- znaczenie lejków w nowoczesnej sprzedaży

MODUŁ 2. ANALIZA KLIENTA I PERSONA

- definiowanie grupy docelowej
- tworzenie osoby klienta
- mapowanie potrzeb i problemów klientów

MODUŁ 3. PROJEKTOWANIE LEJKA SPRZEDAŻOWEGO

- budowa ścieżki klienta (customer journey)
- dopasowanie komunikacji do etapów lejka
- planowanie punktów kontaktu z klientem

MODUŁ 4. NARZĘDZIA W LEJKU SPRZEDAŻOWYM

- landing page i strony sprzedażowe
- formularze i lead magnety

- email marketing i automatyzacja

MODUŁ 5. GENEROWANIE RUCHU I LEADÓW

- źródła ruchu w lejku sprzedażowym
- social media i reklamy płatne
- strategie pozyskiwania leadów

MODUŁ 6. OPTYMALIZACJA KONWERSJI

- analiza skuteczności lejka
- poprawa współczynnika konwersji
- testowanie i optymalizacja działań

MODUŁ 7. AUTOMATYZACJA PROCESU SPRZEDAŻY

- automatyzacja komunikacji z klientem
- narzędzia CRM w lejku sprzedażowym
- skalowanie procesu sprzedaży

MODUŁ 8. WDROŻENIE LEJKA W FIRMIE

- wdrażanie lejka krok po kroku
- najczęstsze błędy w funnel marketingu
- utrzymanie i rozwój lejka sprzedażowego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

.

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 realizowane jest w **godzinach lekcyjnych**, przy czym **1 godzina lekcyjna = 45 minut**.

Przerwy nie są wliczone w łączny czas trwania szkolenia.

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.

Adres

Warszawa

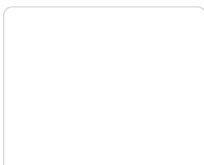
Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MACIEJ LEONARD

E-mail maciejleonard@gmail.com



Telefon (+48) 514 970 108