



Strategia marketingowa zwiększająca liczbę klientów w firmach usługowych z wykorzystaniem narzędzi internetowych

Numer usługi 2026/04/16/21358/3492440

9 840,00 PLN brutto
8 000,00 PLN netto
258,95 PLN brutto/h
210,53 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

INFORNET.EU
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

6 849 ocen

📍 Ostrów Wielkopolski

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 38:00 h

📅 01.06.2026 do 03.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia są właściciele oraz pracownicy firm usługowych, którzy chcą zwiększyć liczbę klientów i skutecznie promować swoje usługi w internecie.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	38
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 wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności z zakresu marketingu internetowego dla firm usługowych, umożliwiające skuteczne pozyskiwanie klientów i zwiększanie liczby rezerwacji. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać narzędzia takie jak media społecznościowe, reklama online oraz podstawowe narzędzia analityczne

w codziennej działalności. Dodatkowo zdobędą umiejętność planowania działań marketingowych dopasowanych do specyfiki rynku lokalnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje specyfikę marketingu usługowego oraz budowania marki firmy usługowej.	-Wskazuje cechy marketingu usług -Rozpoznaje czynniki wpływające na wybór usług przez klientów -Identyfikuje podstawowe elementy budujące wizerunek marki	Test teoretyczny
Wskazuje i wykorzystuje podstawowe narzędzia marketingu internetowego.	-Rozpoznaje podstawowe kanały marketingu internetowego -Wskazuje podstawowe funkcje mediów społecznościowych w promocji usług	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne formy treści marketingowych w branży usługowej.	-Wskazuje rodzaje treści stosowanych w marketingu -Rozpoznaje treści angażujące użytkowników -Dobiera formę treści do rodzaju usługi	Test teoretyczny
Rozpoznaje działania służące pozyskiwaniu klientów i budowaniu widoczności firmy.	-Wskazuje działania marketingu lokalnego -Rozpoznaje znaczenie opinii klientów -Identyfikuje podstawowe elementy reklamy internetowej	Test teoretyczny
Rozpoznaje podstawowe metody analizy i planowania działań marketingowych.	-Wskazuje podstawowe wskaźniki marketingowe (np. ROI, KPI) -Rozpoznaje znaczenie analizy wyników działań -Identyfikuje elementy prostej strategii marketingowej	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

BLOK I

Podstawy marketingu usług i budowanie marki

1. Specyfika marketingu usługowego i budowanie marki

- Charakterystyka branży usługowej
- Zachowania klientów i ich potrzeby
- Budowanie wizerunku i wyróżników firmy

1. Marketing internetowy i media społecznościowe

- Przegląd narzędzi marketingowych
- Zakładanie i optymalizacja kont (Facebook, Instagram, Google, TikTok)
- Rola internetu w pozyskiwaniu klientów

1. Content marketing i tworzenie treści

- Planowanie i rodzaje treści (posty, wideo, relacje)
- Pomysły na tworzenie angażujących materiałów
- Narzędzia do tworzenia treści

BLOK II

Pozyskiwanie klientów i budowanie widoczności

1. Pozyskiwanie klientów i marketing lokalny

- Budowanie zasięgów i zaangażowania
- Promocja usług na rynku lokalnym
- Znaczenie opinii klientów

2. Strona internetowa i widoczność w Google (SEO)

- Kluczowe elementy strony i rezerwacji online
 - Podstawy SEO
 - Widoczność w wyszukiwarce

1. Reklama internetowa i grupy odbiorców

- Podstawy reklam w mediach społecznościowych
 - Menedżer reklam i budżetowanie
 - Tworzenie grup docelowych (persony)

BLOK III

Sprzedaż, analityka i rozwój działań

1. Sprzedaż usług i promocja ofert

- Rezerwacje online i promocja wydarzeń
- Zwiększanie liczby klientów

1. Analityka i optymalizacja działań

- Podstawowe wskaźniki (KPI, ROI, ROAS)
- Analiza wyników kampanii

- Narzędzia analityczne

1. Nowoczesne narzędzia i strategia marketingowa

- Remarketing i automatyzacja działań
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji
- Tworzenie prostej strategii marketingowej

BLOK IV

1. Sprawdzenie nabytej wiedzy

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 1. Specyfika marketingu usługowego i budowanie marki	Paweł Sobczak	01-06-2026	08:00	10:15	02:15
2 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	01-06-2026	10:15	10:45	00:30
3 z 18 2. Marketing internetowy i media społecznościowe	Paweł Sobczak	01-06-2026	10:45	13:45	03:00
4 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	01-06-2026	13:45	14:15	00:30
5 z 18 3. Content marketing i tworzenie treści	Paweł Sobczak	01-06-2026	14:15	17:15	03:00
6 z 18 1. Pozyskiwanie klientów i marketing lokalny	Paweł Sobczak	02-06-2026	08:00	10:15	02:15
7 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	02-06-2026	10:15	10:45	00:30
8 z 18 1. Pozyskiwanie klientów i marketing lokalny c.d.	Paweł Sobczak	02-06-2026	10:45	11:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 2. Strona internetowa i widoczność w Google (SEO)	Paweł Sobczak	02-06-2026	11:30	13:45	02:15
10 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	02-06-2026	13:45	14:15	00:30
11 z 18 2. Strona internetowa i widoczność w Google (SEO) c.d.	Paweł Sobczak	02-06-2026	14:15	15:00	00:45
12 z 18 3. Reklama internetowa i grupy odbiorców	Paweł Sobczak	02-06-2026	15:00	18:00	03:00
13 z 18 1. Sprzedaż usług i promocja ofert	Paweł Sobczak	03-06-2026	08:00	10:15	02:15
14 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	03-06-2026	10:15	10:45	00:30
15 z 18 2. Analityka i optymalizacja działań	Paweł Sobczak	03-06-2026	10:45	13:45	03:00
16 z 18 Przerwa	Paweł Sobczak	03-06-2026	13:45	14:15	00:30
17 z 18 3. Nowoczesne narzędzia i strategia marketingowa	Paweł Sobczak	03-06-2026	14:15	16:30	02:15
18 z 18 1. Sprawdzenie nabytej wiedzy	-	03-06-2026	16:30	17:15	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	9 840,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,53 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Sobczak

Zarządzanie, Obsługa klienta, Marketing, Ochrona danych osobowych
Trener z bardzo dużym doświadczeniem w sprzedaży oraz szkoleniu handlowców. Praktyk sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i prezentacji handlowych. Prowadzi szkolenia dla firm i pracowników związanych z branżą usługowo-handlową. Wieloletni prezes firmy szkoleniowej. Obszary specjalizacji to między innymi sprzedaż, marketing, obsługa klienta oraz zarządzanie. Jako trener skupia się na dostarczaniu uczestnikom sprawdzonych, skutecznych rozwiązań i jednocześnie zachęca ich do poszukiwania nowych możliwości. Inspiruje go łączenie sprawdzonych technik z nowatorskimi pomysłami, wprowadzanie zmian i budowanie przewagi nad konkurencją.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz. = 45 min

Przerwy wliczają się w czas szkolenia.

Walidacja wliczona w czas szkolenia.

ZAPIS NA USŁUGĘ PO WCZEŚNIEJSZEJ KONSULTACJI Z FIRMĄ SZKOLENIOWĄ

Zwolnienie z VAT na podstawie rozporządzenia MF z dnia 26.06.2025 poz. 832 (rozdział 2 par.3.ust.1 pkt 14) - dla osób, które mają min. 70% dofinansowania.

Adres

ul. Raszkowska 78
63-400 Ostrów Wielkopolski

Kontakt



Paweł Sobczak

E-mail biuro@szkoleniaunijne.eu

Telefon (+48) 798 933 610