



ACADEMICO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

31 ocen

Szkolenie pokazuje, jak zaplanować i stworzyć własny lejek sprzedażowy dla prostego produktu online – od pomysłu, przez przygotowanie oferty i strony sprzedażowej, po grafiki promocyjne i uruchomienie pierwszej mini-kampanii w social mediach.

Numer usługi 2026/04/17/177990/3494797

🗂 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 47:00 h

📅 12.05.2026 do 27.05.2026

12 029,40 PLN brutto

9 780,00 PLN netto

255,94 PLN brutto/h

208,09 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą **rozpocząć sprzedaż online prostych produktów cyfrowych** (takich jak e-booki, mini-kursy, checklisty, plannery, konsultacje) i potrzebują praktycznego wsparcia w stworzeniu własnego **lejka sprzedażowego** – od pomysłu, przez ofertę i stronę, po pierwszą promocję w social mediach.

W szczególności zapraszamy:

- osoby początkujące, które dopiero rozpoczynają swoją działalność online,
- freelancerów i specjalistów (np. dietetyków, trenerów, coachów, nauczycieli), chcących zarabiać na wiedzy i doświadczeniu,
- właścicieli małych firm, którzy chcą wprowadzić cyfrowe produkty do swojej oferty,
- uczestników zainteresowanych podstawami tworzenia prostych stron, grafik i promocji w internecie.

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia technicznego ani marketingowego – uczestnicy **krok po kroku zbudują własny mini-lejek sprzedażowy**: od pomysłu na produkt po jego promocję i pierwszą sprzedaż.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

11-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego zaplanowania i stworzenia prostego lejka sprzedażowego dla produktu online (np. e-booka, mini-kursu, planner). Uczestnik nauczy się tworzyć ofertę, prostą stronę sprzedażową, grafiki promocyjne w Canvie oraz planować i uruchamiać pierwszą mini-kampanię promocyjną w social mediach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Opisuje etapy tworzenia prostego produktu online oraz elementy lejka sprzedażowego obejmującego pomysł, ofertę, stronę i promocję.	Wymienia i porządkuje główne etapy procesu tworzenia produktu online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia kluczowe elementy lejka sprzedażowego oraz określa ich funkcję w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Charakteryzuje podstawowe narzędzia i zasady planowania treści marketingowych w internecie (np. Canva, kreatory stron, media społecznościowe).	Wskazuje podstawowe narzędzia wykorzystywane do planowania i tworzenia treści marketingowych online.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady doboru narzędzi i kanałów komunikacji w zależności od rodzaju produktu i grupy odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Umiejętność: Opracowuje prostą ofertę oraz projekt strony sprzedażowej dla produktu online z wykorzystaniem dostępnych narzędzi.	Określa kolejne etapy przygotowania oferty i strony sprzedażowej dla produktu online.
Rozpoznaje kluczowe elementy skutecznej strony sprzedażowej (nagłówki, opis, CTA, grafika) oraz zasady ich rozmieszczenia.		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętność: Przygotowuje materiały graficzne i plan mini-kampanii promocyjnej w mediach społecznościowych.	Wskazuje etapy planowania mini-kampanii promocyjnej w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje zasady tworzenia spójnych materiałów graficznych i dopasowania ich do treści promocyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: Stosuje zasady etycznej i odpowiedzialnej komunikacji w działaniach promocyjnych online.	Rozróżnia przykłady rzetelnej i nierzetelnej komunikacji marketingowej w internecie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady bezpiecznego i etycznego wykorzystywania treści, grafik i danych w kampaniach promocyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą **rozpocząć sprzedaż online prostych produktów cyfrowych** (takich jak e-booki, mini-kursy, checklisty, plannery, konsultacje)

- **Czas trwania:** szkolenie obejmuje **35 godzin zegarowych i 15 minut (47 godzin dydaktycznych)**, w tym 31 godzin i 15 minut zajęć edukacyjnych (13 godzin części teoretycznej oraz 18 godzin i 15 minut części praktycznej), 3 godziny i 30 minut przerw oraz 30 minut walidacji w formie testu teoretycznego.
- **Szkolenie składa się z części teoretycznej (13 godzin zegarowych) oraz części praktycznej (18 godzin i 15 minut zegarowych).**
- **Przerwy:** są wliczone w czas trwania usługi rozwojowej; w trakcie każdego dnia szkoleniowego przewidziane są **2 przerwy po 15 minut (łącznie 30 minut dziennie)**; łączny czas przerw w całym szkoleniu wynosi **3 godziny i 30 minut** i został uwzględniony w harmonogramie usługi.
- **Walidacja:** test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie (test zostanie przeprowadzony po zakończeniu części edukacyjnej i będzie trwał **30 minut**); wynik testu będzie dostępny do **2 dni**.
- **Forma prowadzenia:** szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym (**Web To Learn**).
- **Wsparcie techniczne:** kontakt mailowy i telefoniczny w przypadku trudności technicznych.
- **Dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć.**

Dzień 1 - Wprowadzenie do produktów online, lejków sprzedażowych i kierunku pracy nad własnym produktem

Omówienie, czym jest produkt online i jak działa prosty lejek sprzedażowy. Przegląd typów produktów, takich jak e-book, mini-kurs, planner, konsultacja, pakiet materiałów lub oferta usługowa wspierana produktem cyfrowym. Analiza etapów lejka sprzedażowego i jego roli w procesie pozyskania klienta. Wprowadzenie do pracy nad pomysłem na własny produkt oraz określenie obszaru, w którym uczestnik chce budować ofertę.

Dzień 2 - Analiza odbiorcy, mapa klienta i weryfikacja potencjału produktu

Pogłębiona analiza potrzeb, problemów, motywacji i obiekcji odbiorców. Tworzenie mapy klienta oraz doprecyzowanie grupy docelowej. Analiza konkurencji, inspiracji rynkowych i sposobów wyróżnienia własnej oferty. Weryfikacja pomysłu na produkt online, ocena potencjału sprzedażowego oraz dopracowanie głównych założeń produktu.

Dzień 3 - Budowanie oferty, język korzyści i komunikacja sprzedażowa

Tworzenie oferty opartej na wartościach i potrzebach klienta. Omówienie struktury skutecznej propozycji sprzedażowej, w tym takich elementów jak nagłówki, obietnica, oferta, CTA i argumentacja wspierająca decyzję zakupową. Zasady pisania językiem korzyści oraz budowania komunikatów dopasowanych do różnych typów klientów. Wprowadzenie do psychologii sprzedaży i mechanizmów wpływających na decyzje zakupowe.

Dzień 4 - Projektowanie strony sprzedażowej i treści wspierających konwersję

Omówienie struktury skutecznej strony sprzedażowej - nagłówki, sekcje informacyjne, opis produktu, CTA, formularze, elementy wzmacniające wiarygodność oraz podstawy użyteczności. Przegląd prostych narzędzi online do tworzenia stron i materiałów promocyjnych. Tworzenie treści na stronę sprzedażową oraz analiza czytelności, logiki układu i spójności przekazu.

Dzień 5 - Praktyczna budowa strony sprzedażowej i materiałów wizualnych

Zajęcia praktyczne obejmujące projektowanie i budowę własnej strony sprzedażowej. Dodawanie elementów wizualnych, porządkowanie sekcji, wzmacnianie komunikacji sprzedażowej oraz dopracowanie układu strony. Projektowanie grafik promocyjnych w Canva, tworzenie mockupów produktu online oraz budowanie spójnej identyfikacji wizualnej dla komunikacji sprzedażowej.

Dzień 6 - Planowanie kampanii promocyjnej i przygotowanie komunikacji w social mediach

Omówienie zasad planowania kampanii promocyjnej dla prostego produktu online. Tworzenie harmonogramu działań wspierających sprzedaż w mediach społecznościowych. Przygotowanie treści promocyjnych, dopasowanie komunikatów do etapu lejka oraz planowanie ścieżki kontaktu z odbiorcą. Wprowadzenie do reklamy płatnej i roli kampanii wspierającej sprzedaż.

Dzień 7 - Reklama płatna, analiza wyników, mini-kampania i walidacja efektów uczenia się

Wprowadzenie do systemu Meta Ads, w tym cele kampanii, budżet, grupy odbiorców, kreacje reklamowe i podstawowe ustawienia. Omówienie kluczowych wskaźników efektywności, takich jak zasięg, kliknięcia, CTR i konwersje. Opracowanie założeń własnej mini-kampanii promocyjnej. Powtórzenie całego procesu - od pomysłu na produkt po jego promocję. Walidacja efektów uczenia się w formie testu teoretycznego online z automatycznym wynikiem oraz podsumowanie szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny online (jednokrotnego wyboru, automatyczny wynik).

Informacje organizacyjne:

- **Forma realizacji:** zajęcia online w czasie rzeczywistym (na żywo z trenerem)
- **Przerwy kawowe:** 2x 15 minut na dzień szkolenia
- **Walidacja:** test teoretyczny online (automatyczny wynik)
- **Efekt końcowy:** uczestnik potrafi zaplanować, przygotować i uruchomić kompletny mini-lejek sprzedażowy dla swojego produktu online – od pomysłu i oferty po stronę, grafiki i promocję.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 50

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 50 Czym jest produkt online + lejek sprzedażowy	Barbara Ciepły	12-05-2026	12:00	12:45	00:45
2 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	12-05-2026	12:45	13:00	00:15
3 z 50 Typy produktów online i modele monetyzacji	Barbara Ciepły	12-05-2026	13:00	14:00	01:00
4 z 50 Etapy prostego lejka sprzedażowego w praktyce	Barbara Ciepły	12-05-2026	14:00	15:00	01:00
5 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	12-05-2026	15:00	15:15	00:15
6 z 50 Problemy i potrzeby odbiorcy - mapa klienta cz. 1	Barbara Ciepły	12-05-2026	15:15	16:00	00:45
7 z 50 Pomysł na własny produkt - pierwsza koncepcja	Barbara Ciepły	12-05-2026	16:00	16:30	00:30
8 z 50 Mapa klienta cz. 2 - motywacje, bariery i obiekcje	Barbara Ciepły	13-05-2026	08:00	08:45	00:45
9 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	13-05-2026	08:45	09:00	00:15
10 z 50 Analiza konkurencji i inspiracji rynkowych	Barbara Ciepły	13-05-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 50 Weryfikacja pomysłu i ocena potencjału rynkowego	Barbara Ciepły	13-05-2026	10:00	11:00	01:00
12 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	13-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 50 Doprecyzowanie grupy docelowej	Barbara Ciepły	13-05-2026	11:15	12:00	00:45
14 z 50 Opracowanie założeń produktu online	Barbara Ciepły	13-05-2026	12:00	13:00	01:00
15 z 50 Budowa oferty - elementy skutecznej propozycji sprzedażowej	Barbara Ciepły	14-05-2026	08:00	08:45	00:45
16 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	14-05-2026	08:45	09:00	00:15
17 z 50 Nagłówek, obietnica i CTA - zasady tworzenia	Barbara Ciepły	14-05-2026	09:00	10:00	01:00
18 z 50 Język korzyści i komunikacja wartości	Barbara Ciepły	14-05-2026	10:00	11:00	01:00
19 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	14-05-2026	11:00	11:15	00:15
20 z 50 Psychologia sprzedaży i decyzje zakupow	Barbara Ciepły	14-05-2026	11:15	12:00	00:45
21 z 50 Typy klientów i dopasowanie przekazu	Barbara Ciepły	14-05-2026	12:00	13:00	01:00
22 z 50 Architektura strony sprzedażowej - układ i sekcje	Barbara Ciepły	19-05-2026	12:00	12:45	00:45
23 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	19-05-2026	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 50 Narzędzia do tworzenia strony i materiałów promocyjnych	Barbara Cieplý	19-05-2026	13:00	14:00	01:00
25 z 50 Tworzenie treści na stronę sprzedażową	Barbara Cieplý	19-05-2026	14:00	15:00	01:00
26 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Cieplý	19-05-2026	15:00	15:15	00:15
27 z 50 CTA, formularze i elementy zwiększające konwersję	Barbara Cieplý	19-05-2026	15:15	16:00	00:45
28 z 50 UX i czytelność strony - analiza przykładów	Barbara Cieplý	19-05-2026	16:00	16:30	00:30
29 z 50 Projektowanie strony sprzedażowej w praktyce - cz. 1	Barbara Cieplý	20-05-2026	08:00	08:45	00:45
30 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Cieplý	20-05-2026	08:45	09:00	00:15
31 z 50 Projektowanie strony sprzedażowej w praktyce - cz. 2	Barbara Cieplý	20-05-2026	09:00	10:00	01:00
32 z 50 Wdrażanie elementów wizualnych i porządkowanie sekcji	Barbara Cieplý	20-05-2026	10:00	11:00	01:00
33 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Cieplý	20-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 50 Projektowanie grafik promocyjnych w Canva	Barbara Ciepły	20-05-2026	11:15	12:00	00:45
35 z 50 Mockupy produktu i spójność wizualna komunikacji	Barbara Ciepły	20-05-2026	12:00	13:00	01:00
36 z 50 Plan kampanii promocyjnej - etapy działań	Barbara Ciepły	21-05-2026	08:00	08:45	00:45
37 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	21-05-2026	08:45	09:00	00:15
38 z 50 Content wspierający sprzedaż w social mediach	Barbara Ciepły	21-05-2026	09:00	10:00	01:00
39 z 50 Harmonogram publikacji i ścieżka komunikacji	Barbara Ciepły	21-05-2026	10:00	11:00	01:00
40 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	21-05-2026	11:00	11:15	00:15
41 z 50 Reklama płatna - wprowadzenie do Meta Ads	Barbara Ciepły	21-05-2026	11:15	12:00	00:45
42 z 50 Cele kampanii, budżet i grupy odbiorców	Barbara Ciepły	21-05-2026	12:00	13:30	01:30
43 z 50 Tworzenie mini-kampanii - założenia i konfiguracja	Barbara Ciepły	27-05-2026	08:00	09:00	01:00
44 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	27-05-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
45 z 50 Kreacja reklamowa - copy, grafika i CTA	Barbara Ciepły	27-05-2026	09:15	10:15	01:00
46 z 50 Wskaźniki skuteczności - zasięg, kliknięcia, CTR i konwersje	Barbara Ciepły	27-05-2026	10:15	11:15	01:00
47 z 50 Przerwa kawowa 15 min	Barbara Ciepły	27-05-2026	11:15	11:30	00:15
48 z 50 Analiza wyników i podstawy optymalizacji	Barbara Ciepły	27-05-2026	11:30	12:30	01:00
49 z 50 Podsumowanie procesu - od pomysłu do sprzedaży	Barbara Ciepły	27-05-2026	12:30	13:15	00:45
50 z 50 Walidacja efektów uczenia się - test	-	27-05-2026	13:15	13:45	00:30

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	12 029,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,09 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Ciepły

Specjalistka w zakresie projektowania graficznego, komunikacji wizualnej, marketingu internetowego oraz tworzenia materiałów wideo, z 5-letnim doświadczeniem zawodowym w branży. Od ponad 3 lat z powodzeniem rozwija własną działalność online, wspierając twórców cyfrowych, freelancerów oraz małe firmy w budowaniu silnej obecności w sieci. Założycielka marki Academico oraz projektu KierunekOnline.pl, w ramach których przeszkoliła setki osób w zakresie tworzenia grafik promocyjnych, publikacji cyfrowych (ebooki, kursy, webinary), materiałów wideo oraz skutecznego zarządzania mediami społecznościowymi.

Doświadczenie zawodowe łączy z praktyką – od lat realizuje zlecenia graficzne, wideo i marketingowe dla klientów z sektora edukacyjnego, eksperckiego i usługowego. Posiada bogate portfolio projektów graficznych i wideo oraz udokumentowaną skuteczność w prowadzeniu kampanii reklamowych w mediach społecznościowych, w tym Meta Ads. W pracy trenerskiej stawia na podejście praktyczne, wspierające uczestników w zdobywaniu realnych kompetencji, niezbędnych na rynku pracy i w pracy zdalnej. Wykorzystuje nowoczesne narzędzia, w tym Canva, ChatGPT, Google Workspace, Meta Ads, sztuczną inteligencję (AI) oraz mobilne i stacjonarne narzędzia do nagrywania i edycji wideo. Uczy tworzenia profesjonalnych materiałów wideo – od planowania treści, przez nagranie, po montaż – z wykorzystaniem łatwo dostępnych narzędzi i aplikacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po zakończeniu kursu otrzyma komplet praktycznych materiałów, które umożliwią samodzielne wdrożenie sprzedaży swojego produktu online:

- szablony grafik do promocji produktu (np. reklamy na Facebook/Instagram, posty, nagłówki),
- szablony mockupów produktów (ebooka, kursu, konsultacji) do edycji np. w Canva,
- wzór oferty sprzedażowej (PDF),
- przykładowy układ strony sprzedażowej (landing page),
- lista kontrolna elementów niezbędnych do uruchomienia lejka sprzedażowego,
- platformy do budowy stron, systemy mailingowe, systemy płatności, narzędzia do reklamy,
- nagrania wybranych fragmentów szkolenia do powtórki (z ograniczonym dostępem czasowym).

Warunki uczestnictwa

Laptop lub komputer z dostępem do internetu – niezbędny do pracy nad stroną sprzedażową, grafikami oraz konfiguracją systemów.

Podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarki internetowej – np. korzystanie z e-maila, otwieranie linków, poruszanie się po stronach internetowych.

Dostęp do własnej skrzynki e-mail – potrzebnej do testowania lejka sprzedażowego i logowania się do narzędzi.

Konto na Facebooku (osobiste) – umożliwiające utworzenie konta reklamowego i przećwiczenie konfiguracji kampanii.

Chęć stworzenia własnego produktu edukacyjnego – np. kursu, e-booka, konsultacji, warsztatu lub innego produktu online.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Biorąc udział w usłudze rozwojowej wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku .

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online live) – za pośrednictwem platformy umożliwiającej interaktywną pracę z trenerem i grupą. Zajęcia prowadzone są w kameralnej grupie, co zapewnia indywidualne podejście i możliwość zadawania pytań na bieżąco.

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną:Dz.U. 2023 poz. 955

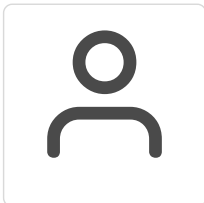
Warunki techniczne

Aby w pełni uczestniczyć w szkoleniu i wykonać wszystkie zadania praktyczne, uczestnik powinien dysponować:

- laptopem lub komputerem z systemem operacyjnym Windows, macOS lub Linux,
- stabilnym dostępem do internetu (min. 10 Mb/s – niezbędne do pracy online oraz logowania do platform),
- aktualną wersją przeglądarki internetowej (Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari),
- podstawowym edytorem graficznym online (np. Canva – dostępna za darmo),
- możliwością logowania się do narzędzi zewnętrznych – np. platformy do budowy strony, systemów mailingowych, kreatora płatności, Facebooka (do uruchomienia kampanii reklamowej).

Nie jest wymagane żadne specjalistyczne oprogramowanie ani zaawansowane umiejętności techniczne – wszystkie narzędzia są omawiane i wdrażane krok po kroku podczas szkolenia.

Kontakt



BARBARA CIEPŁY

E-mail barbara.cieply@academico.pl

Telefon (+48) 668 623 967