



A.S. Finance
Angelika
Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

377 ocen

K - Marketing, który sprzedaje – Strategia i Social Media w praktyce.

Numer usługi 2026/04/22/171265/3506453

- 📍 Wolsztyn
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 28:00 h
- 📅 13.09.2026 do 15.09.2026

7 872,00 PLN brutto
6 400,00 PLN netto
281,14 PLN brutto/h
228,57 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane wszystkim osobom i firmom, które chcą skutecznie wykorzystać swój potencjał w celu budowania i wzmacniania swojej marki oraz tworzenia skutecznej strategii. W szczególności adresowane jest do:

- Przedsiębiorców i właścicieli firm,
- Specjalistów ds. marketingu i mediów społecznościowych,
- Freelancerów i kreatywnych profesjonalistów.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

3

Data zakończenia rekrutacji

12-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

28

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nauczysz się wykorzystywać psychologiczne tajniki kształtowania cen i wartości dla klienta, aby lepiej określić swoje przewagi i zajmować właściwą półkę cenową. Dowiesz się, jak używać neuromarketingu i ekonomii behawioralnej do projektowania skutecznych strategii marketingowych, które przyciągną klientów i zwiększą lojalność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|------------------|
| Skutecznie komunikuje się z klientem | Dostosowuje wypowiedzi do rozmówcy, reaguje na oznaki niezrozumienia | Test teoretyczny |
| | stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania) | Test teoretyczny |
| Skutecznie tworzy materiały za pomocą smartfona. | Charakteryzuje podstawowe funkcje i narzędzie niezbędne w przygotowaniu profesjonalnych materiałów. | Test teoretyczny |
| | Wymienia aplikacje pomagające w utworzeniu i dostosowaniu materiałów do publikacji. | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje strategię przygotowania contentu na social media kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba. | Wymienia możliwości podziału ról w zespole oraz tworzenia harmonogramów dla pracowników. | Test teoretyczny |
| Wyjaśnia jak budowanie pozytywnego wizerunku wpływa na rozwój firmy w jej kluczowych aspektach. | Charakteryzuje zalety budowania pozytywnego wizerunku firmy wśród Klientów i możliwości jego budowania przez pracowników na każdym szczeblu. | Test teoretyczny |
| Definiuje rodzaje narzędzi wykorzystywanych do tworzenia treści w social mediach | Omawia role relacji live, rolek | Test teoretyczny |
| | Charakteryzują rodzaje hashtagów | Test teoretyczny |
| | Charakteryzuje ważne wartości, które chce przekazywać klientom i wymienia sposoby ich podkreślenia w codziennej pracy. | Test teoretyczny |
| Definiuje rodzaje social mediów i ich charakterystyki | Charakteryzuje podobieństwa i różnice pomiędzy poszczególnymi platformami | Test teoretyczny |
| Poznał skuteczne metody zarządzania marketingiem i relacjami z Klientem podczas jego obsługi. | Charakteryzuje model trzech poziomów wartości który pomoże również lepiej zarządzać swoją pracą i ułatwi projektowanie oferty i komunikację z klientami. | 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM I TEMATY KURSU:

1. Skuteczna komunikacja pro kliencka - skuteczne treści w social media
2. Komunikacja transformująca - jak wykorzystać okazję
3. Typologia klientów - odpowiednie indywidualne podejście w marketingu
4. Skuteczne przygotowanie contentu za pomocą smartfona
5. Jakie emocje pokazywać w kontakcie z klientem oraz na social media
6. Budowanie pozytywnych relacji z klientami poprzez treści i działania w Social Media
7. Radzenie sobie ze stresem przy natłoku treści w SM
8. Rodzaje Social Media
9. Narzędzia wykorzystywane w marketingu
10. Budowanie pozytywnego wizerunku a rozwój firmy i sukces osobisty poprzez działania marketingowe
11. Praca zespołowa. Jak skutecznie dzielić się zadaniami, kiedy w prowadzenie profilu zaangażowana jest więcej niż jedna osoba.
12. Efektywny marketing a skuteczna obsługa Klienta. Jak to połączyć?
13. Podsumowanie - skuteczna strategia kluczem do sukcesu
14. Panel Q&A, pytania od uczestników
15. Walidacja - test teoretyczny

Charakter szkolenia

- **Warsztatowy** – nie jest to pasywny wykład, ale prezentacja, dyskusja przeplatana case study, przykładami, wykonujemy praktyczne ćwiczenia w parach, podgrupach, na realnych case study
- **Interaktywny** – dyskusje z uczestnikami, zadawanie pytań, przytaczanie własnych doświadczeń mile widziane
- **Praktyczny i realny** – na przykładach trenera z życia wziętych z polskiego otoczenia biznesowego
- **Personalizowany i użyteczny** – ćwiczenia praktyczne odnoszą się do zaaplikowania wiedzy w pracę uczestników

Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych (45 minut).

W szkoleniu zaplanowane są codzienne 15 minutowe przerwy wliczone w czas usługi. Dodatkowo, mogą zostać wyznaczone krótsze przerwy techniczne pomiędzy modułami.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

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 | 281,14 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 228,57 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Andrzejak

Specjalista w zakresie marketingu i obsługi Klienta. Szkolenia prowadzi zarówno w języku polskim jak i angielskim. W ostatnich 5 latach oprócz szkoleń aktywnie pracuje w zawodzie świadcząc usługi marketingowe dla dużych i małych firm a także osób prywatnych. Właścicielka marki MOONly, poprzez swoje warsztaty i artykuły edukuje jak prawidłowo łączyć marketing i obsługę klienta, aby nawzajem się uzupełniały i przynosiły wymierne efekty. W ostatnich 5 latach brała udział w licznych kursach pogłębiając swoją wiedzę i doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie niezbędne materiały szkoleniowe takie jak: długopisy, notatniki, materiały do ćwiczeń zostaną zapewnione.

Informacje dodatkowe

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych (45 minut).

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.) zwolniono od VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Uczestnicy po ukończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Słowackiego 11/15
64-200 Wolsztyn
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551