



Budowanie strategii rozwoju firmy i produktu w środowisku cyfrowym oraz kanałach online

Numer usługi 2026/04/23/208506/3508733

11 685,00 PLN brutto
9 500,00 PLN netto
243,44 PLN brutto/h
197,92 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

MARZENA ANNA
GROCHOWSKA GET
CHOICE

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Opole
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🕒 48:00 h
- 📅 22.07.2026 do 15.09.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Grupa docelowa usługi | Przedsiębiorcy, właściciele firm oraz pracownicy odpowiedzialni za rozwój biznesu, marketing i zarządzanie produktem |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 6 |
| Data zakończenia rekrutacji | 15-07-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |
| Liczba godzin usługi | 48 |
| 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 rozwój kompetencji uczestników w zakresie tworzenia i wdrażania strategii rozwoju firmy i produktu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych oraz kanałów online. Uczestnicy nabędą umiejętności analizy rynku, planowania działań biznesowych oraz opracowywania rozwiązań wspierających rozwój i konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|--------------------------------------|
| Opracowanie strategii rozwoju firmy i produktu z uwzględnieniem analizy rynku oraz potrzeb klientów | Opracowano dokument strategii firmy i/lub produktu strategia zawiera analizę rynku i konkurencji określono cele strategiczne i kierunki rozwoju strategia uwzględnia potrzeby grupy docelowej | Analiza dowodów i deklaracji |
| Wykorzystuje się narzędzia cyfrowe i dane online do analizy otoczenia biznesowego i podejmowania decyzji strategicznych. | zastosowano narzędzia cyfrowe do analizy rynku (np. arkusze, narzędzia online) zebrano i przeanalizowano dane dotyczące rynku lub klientów na podstawie danych sformułowano wnioski strategiczne | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Projektuje się działania marketingowe i sprzedażowe w kanałach online wspierające rozwój produktu i firmy. | opracowano plan działań marketingowych w kanałach online uwzględniono kanały sprzedaży cyfrowej działania są spójne ze strategią firmy i produktu określono grupę docelową i sposób dotarcia | Prezentacja |
| Tworzy się spójny plan wdrożenia strategii biznesowej, uwzględniający cele, działania operacyjne oraz mierniki efektywności. | opracowano kompletny plan wdrożenia strategii wskazano działania operacyjne i harmonogram określono mierniki realizacji celów (KPI) plan jest możliwy do zastosowania w praktyce | Analiza dowodów i deklaracji |

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest opracowanie i wdrożenie spójnej strategii rozwoju firmy i produktu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych oraz kanałów online, co przyczyni się do zwiększenia efektywności działań biznesowych, poprawy konkurencyjności firmy oraz lepszego dopasowania oferty do potrzeb rynku i klientów

Efekt usługi

Efektom usługi będzie opracowanie spójnej strategii rozwoju firmy i produktu w środowisku cyfrowym, obejmującej analizę rynku, określenie celów strategicznych, plan działań marketingowych i sprzedażowych w kanałach online oraz harmonogram wdrożenia wraz z miernikami efektywności. Osiągnięcie efektu zostanie potwierdzone poprzez przygotowanie kompletnego dokumentu strategii zawierającego analizę rynku i grupy docelowej, cele strategiczne, plan działań online, harmonogram wdrożenia oraz mierniki efektywności, a także potwierdzenie przez pracodawcę możliwości wdrożenia strategii w działalności przedsiębiorstwa.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi będzie udokumentowanie wszystkich działań realizowanych w trakcie szkolenia, w tym prac uczestników nad opracowaniem strategii, analiz rynku, warsztatów oraz konsultacji z trenerem. Dodatkowo sporządzony zostanie końcowy dokument zawierający wypracowaną strategię rozwoju firmy i produktu, obejmujący analizę rynku, cele strategiczne, plan działań w kanałach online, harmonogram wdrożenia oraz mierniki efektywności wraz z rekomendacjami dotyczącymi wdrożenia i dalszego rozwoju działań w przedsiębiorstwie.

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 strategii biznesowej w środowisku online (6h)

- rola strategii w rozwoju firmy
- modele biznesowe online
- analiza potrzeb klientów i rynku
- określenie kierunku rozwoju firmy

Moduł 2 – Analiza rynku i grupy docelowej (8h)

- analiza konkurencji i trendów
- tworzenie profilu klienta (persona)
- identyfikacja potrzeb i problemów klientów
- wykorzystanie danych i narzędzi online

Moduł 3 – Tworzenie produktu online (8h)

- projektowanie produktów cyfrowych (kursy, usługi, materiały)
- dopasowanie produktu do rynku
- modelowanie oferty (value proposition)
- struktura produktu i ścieżka klienta

Moduł 4 – Lejki sprzedażowe i modele sprzedaży (10h)

- budowa lejki sprzedażowych (Tripwire, High Ticket)
- ścieżka klienta i etapy sprzedaży
- automatyzacja procesów sprzedaży

- optymalizacja konwersji

Moduł 5 – E-mail marketing i budowanie relacji (6h)

- tworzenie list mailingowych
- strategię komunikacji z klientem
- kampanie sprzedażowe e-mail
- narzędzia do automatyzacji

Moduł 6 – Narzędzia cyfrowe i sprzedaż online (4h)

- platformy sprzedażowe i systemy online
- integracja narzędzi
- podstawy analityki i monitorowania wyników

Moduł 7 – Opracowanie strategii i wdrożenie (6h)

- przygotowanie strategii firmy i produktu
- plan działań i harmonogram
- określenie KPI
- konsultacje z trenerem

Moduł 8 – Prezentacja i ewaluacja (2h)

- prezentacja strategii uczestników
- feedback i rekomendacje
- podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

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 | 11 685,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 9 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 243,44 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Bazzan

Trenerka specjalizująca się w tworzeniu produktów cyfrowych, sprzedaży online oraz projektowaniu procesów edukacyjnych i biznesowych. Posiada wykształcenie jako technik technologii odzieży oraz tytuł magistra fizjoterapii. Od ponad 6 lat prowadzi szkolenia z zakresu tworzenia i sprzedaży produktów online, budowania lejków sprzedażowych (Tripwire, High Ticket) oraz wykorzystania platform sprzedażowych i narzędzi cyfrowych w działalności biznesowej. Specjalizuje się w e-mail marketingu, w tym budowaniu list mailingowych oraz projektowaniu procesów sprzedaży poprzez komunikację online. Zrealizowała ponad 300 godzin szkoleniowych, pracując z osobami na różnych poziomach zaawansowania. Prowadzi szkolenia w formie stacjonarnej i zdalnej, koncentrując się na praktycznym podejściu oraz wdrażaniu rozwiązań możliwych do bezpośredniego zastosowania w działalności uczestników. W swojej pracy wykorzystuje metody warsztatowe, ćwiczenia praktyczne oraz analizę przypadków, wspierając rozwój kompetencji cyfrowych, sprzedażowych i biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały dydaktyczne w formie cyfrowej.

Uczestnicy uzyskają dostęp do narzędzi i platform wykorzystywanych podczas szkolenia, co pozwoli na wykonywanie ćwiczeń praktycznych oraz dalsze rozwijanie umiejętności po zakończeniu usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane będzie w formie mieszanej (stacjonarnej oraz zdalnej w czasie rzeczywistym).

W części zdalnej wymagane jest:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu
- stabilne łącze internetowe
- przeglądarka internetowa
- mikrofon oraz opcjonalnie kamera

W części stacjonarnej zapewniona zostanie sala szkoleniowa wyposażona w stanowiska pracy, dostęp do Internetu oraz sprzęt multimedialny.

Adres

ul. Zamiejska 5a

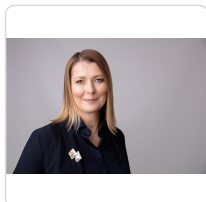
45-831 Opole

woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MARZENA GROCHOWSKA

E-mail biuro@getchoice.pl

Telefon (+48) 721 262 626