



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)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 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	1
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 symulowanych
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

Effekt usługi

Effektem 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 rozdzielanie 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 sprzedaży (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: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	22-07-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
2 z 14 Zajęcia online	Magdalena Bazzan	23-07-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
3 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	29-07-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
4 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	31-07-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
5 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	05-08-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
6 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	06-08-2026	16:00	21:00	05:00	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	07-08-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
8 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	12-08-2026	16:00	21:00	05:00	Tak
9 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	14-08-2026	16:00	18:00	02:00	Tak
10 z 14 Walidacja	-	14-08-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
11 z 14 Zajęcia	Magdalena Bazzan	14-08-2026	20:00	21:00	01:00	Tak
12 z 14 Zajęcia online	Magdalena Bazzan	21-08-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
13 z 14 Zajęcia online	Magdalena Bazzan	04-09-2026	18:00	20:00	02:00	Tak
14 z 14 Zajęcia online	Magdalena Bazzan	11-09-2026	18:00	20:00	02:00	Tak

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 z 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	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 5

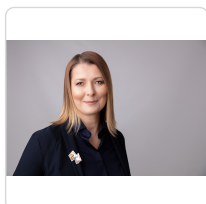
45-831 Opole

woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MARZENA GROCHOWSKA

E-mail biuro@getchoice.pl

Telefon (+48) 721 262 626