



PROFITONIC Maciej Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

734 oceny

Strategia obecności firmy w internecie – jak przyciągać klientów online

Numer usługi 2026/04/27/119739/3516344

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 22.06.2026 do 24.06.2026

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, przedsiębiorcy, managerowie, osoby odpowiedzialne za marketing i sprzedaż oraz wszystkie osoby chcące zwiększyć widoczność firmy w internecie i skutecznie pozyskiwać klientów online
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
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 rozwinięcie kompetencji w zakresie projektowania skutecznej strategii obecności firmy w internecie, ukierunkowanej na pozyskiwanie klientów i zwiększanie sprzedaży. Uczestnik nauczy się budować spójny system marketingowy, dobrać odpowiednie kanały komunikacji oraz optymalizować działania online. Szkolenie przygotowuje do zwiększania widoczności firmy, generowania wartościowego ruchu oraz przekształcania odbiorców w klientów

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.	.	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

1. Pozycja firmy w internecie – gdzie jesteś i dlaczego klienci Cię nie znajdują

- analiza obecności firmy w kanałach online
- identyfikacja luk w widoczności i komunikacji
- ocena skuteczności dotychczasowych działań

2. Jak klienci naprawdę kupują online (a nie jak firmy myślą)

- ścieżka klienta (customer journey) w internecie
- momenty decyzyjne i punkty styku
- dopasowanie działań marketingowych do zachowań klientów

3. Budowa spójnej strategii obecności w internecie

- wybór kanałów (Google, social media, content, reklamy)
- określenie roli każdego kanału w sprzedaży
- budowa strategii dopasowanej do modelu biznesowego

4. System pozyskiwania klientów – od widoczności do sprzedaży

- generowanie ruchu (SEO, reklamy, content)
- budowa lejka marketingowo-sprzedażowego
- przejście od zainteresowania do zakupu

5. Treści i komunikacja, które przyciągają klientów

- tworzenie komunikatów sprzedażowych
- dopasowanie treści do grupy docelowej
- budowanie eksperckości i zaufania

6. Optymalizacja działań marketingowych i zwiększanie konwersji

- analiza skuteczności działań
- poprawa wyników bez zwiększania budżetu
- testowanie i optymalizacja kampanii

7. Zarządzanie marketingiem online jako systemem, a nie pojedynczymi działaniami

- organizacja działań marketingowych w firmie
- integracja narzędzi i procesów
- budowa powtarzalnego systemu pozyskiwania klientów

8. Warsztat strategiczny – plan działań marketingowych dla firmy

- opracowanie strategii obecności online
- wybór kanałów i działań
- plan wdrożenia na najbliższe miesiące

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	216,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest **w godzinach lekcyjnych**, przy czym **1 godzina lekcyjna = 45 minut**.

Przerwy nie są wliczone w łączny czas trwania szkolenia.

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

Warunki techniczne

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio-wideo.

Kontakt



Maciej LEONARD

E-mail biuro@profitonic.pl

Telefon (+48) 514 970 108