



Szkolenie Strategia marketingowa

Numer usługi 2026/05/25/10220/3584279

1 808,10 PLN brutto

1 470,00 PLN netto

226,01 PLN brutto/h

183,75 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

sprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

676 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 22.09.2026 do 22.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm i freelancerzy, którzy chcą uporządkować swoje działania marketingowe zarządzający marketingiem, którzy chcą poznać sprawdzone sposoby na osiągnięcie lepszych wyników.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Strategia marketingowa" potwierdza przygotowanie do samodzielnego tworzenia skutecznych strategii marketingowych, z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod analizy strategicznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wdraża skuteczną strategię marketingową	Uczestnik działa w sposób skuteczny, bez marnowania zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik posługuje się narzędziami i metodami, które używa w odpowiednim momencie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje dobre praktyki w tworzeniu strategii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje strategię do faz cyklu życia produktu	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Brak podziału na grupy.
- Przerwy są wliczone w liczbę godzin usługi.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu zamkniętego z wynikiem generowanym automatycznie.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Rodzaje strategii.
- Dobór odpowiedniej strategii.
- Metody pomiaru.
- Analizy wstępne.

- Podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego.
- Cykl życia produktu.
- Trzy centralne filary strategii marketingowej.
- Analiza portfelowa marek.
- Strategie znajdowania przewagi konkurencyjnej.
- Dobór kanałów marketingowych i persony.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Strategia marketingowa , strategia komunikacji, strategia sprzedaży i inne – co wchodzi w ich skład? Kiedy i której potrzebujesz?	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 12 Analizy wstępne na przykładzie analizy SWOT	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 12 -	Przerwa	-	22-09-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 12 Macierz BCG i podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	11:45	12:45	01:00
5 z 12 Cykl życia produktu i dostosowanie strategii do poszczególnych faz cyklu życia	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	12:45	13:30	00:45
6 z 12 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Segmentacja, targetowanie, pozycjonowanie, czyli trzy centralne filary strategii marketingowej	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	14:15	15:30	01:15
8 z 12 Dobór kanałów marketingowych i osoby	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	15:30	16:30	01:00
9 z 12 -	Przerwa	-	22-09-2026	16:30	16:45	00:15
10 z 12 Dobre i złe przykłady	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	16:45	17:30	00:45
11 z 12 Panel dyskusyjny	Zajęcia	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	17:30	17:45	00:15
12 z 12 -	Walidacja	Paweł Tkaczyk	22-09-2026	17:45	18:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:30
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70%, możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT, pod warunkiem spełnienia pozostałych wymogów, o których mowa w § 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

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 808,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 470,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,01 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Tkaczyk

Budowa silnych marek, Storytelling, Copywriting Sprzedażowy, Employer Branding
Jeden z najbardziej rozpoznawalnych ekspertów od budowania marki w Polsce. Założyciel firmy MIDEA, Jego książki „Zakamarki marki” oraz "Grywalizacja" są bestsellerami i lekturą obowiązkową na najlepszych polskich uczelniach. Od 17 lat buduje silne marki, współpracował m.in. z HBO, Orange czy Google. Współtworzył lub konsultował marki pracodawcy dla Capgemini, Objectivity czy Orange.

2001 – 2003 - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu - (MBA) Marketing

1997 – 2000 Wrocław School of Marketing and Management - Marketing

Prelegent na branżowych konferencjach takich jak Infoshare w Gdańsku czy I Love Marketing w Warszawie.

Prowadzi także wykłady i szkolenia w ramach współpracy z firmami w całej Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały trenera, wysyłane po szkoleniu.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz:

- komputer stacjonarny/laptop/tablet,
- kamera, mikrofon, głośniki lub słuchawki.

Uczestnik połączy się z wirtualną salą szkoleniową dzięki dostępowi (link do platformy ZOOM), wysłanemu dzień przed szkoleniem przez Realizatora usługi. Ważność dostępu obowiązuje do momentu zakończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy ZOOM.

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077