

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

691 ocen

Szkolenie Neuromarketing i ekonomia behawioralna w praktyce

Numer usługi 2026/05/25/10220/3584359

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 23.09.2026 do 23.09.2026

1 562,10 PLN brutto

1 270,00 PLN netto

195,26 PLN brutto/h

158,75 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Dla kogo przeznaczone jest szkolenie? • Specjalistów i menedżerów marketingu, którzy projektują komunikację, kampanie lub strategie marek • Osób odpowiedzialnych za sprzedaż, e-commerce i rozwój produktów • Copywriterów, content designerów i UX writerów, którzy chcą pisać bardziej perswazyjnie i skutecznie • Strategów, konsultantów i właścicieli firm szukających nowych sposobów na zwiększenie konwersji i lojalności klientów • Wszystkich, którzy chcą połączyć dane, psychologię i kreatywność w praktyce marketingowej
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2026
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 Neuromarketing i ekonomia behawioralna w praktyce" potwierdza przygotowanie do samodzielnej analizy decyzji konsumenckich, identyfikacji czynników emocjonalnych i poznawczych, wpływających na wybory oraz

projektowania przekazów marketingowych, które skutecznie angażują i konwertują.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia, jak działają kluczowe procesy poznawcze oraz jak emocje i intuicja wpływają na decyzje zakupowe.	Uczestnik potrafi opisać różnice między szybkim, intuicyjnym myśleniem a analitycznym procesem decyzyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik analizuje przykłady zachowań konsumentckich, wskazując dominujące mechanizmy mózgowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje typy emocji, które wpływają na uwagę i decyzje zakupowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje główne heurystyki i błędy poznawcze oraz potrafi wskazać ich wpływ na percepcję komunikatów marketingowych.	Uczestnik identyfikuje różne biasy (np. efekt ramowania, awersja do straty, efekt społecznego dowodu słuszności) w analizowanych komunikatach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik proponuje zmiany w komunikatach marketingowych eliminujące negatywne skutki błędów poznawczych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przedstawia przykład oferty lub kampanii zoptymalizowanej pod kątem ograniczenia wpływu niekorzystnych biasów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wdrożyć zasady neuromarketingu w praktycznych działaniach – od tworzenia treści, przez UX, aż po analizę kampanii.	Uczestnik wykonuje krótką analizę kampanii pod kątem zachowań użytkownika.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przygotowuje zestaw rekomendacji UX bazujących na danych o emocjach i uwadze.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje narzędzia/metody testowania reakcji użytkowników i proponuje plan ich użycia w konkretnym projekcie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

- Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?
- TAK
- Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie 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.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- **Walidacja efektów usługiodbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Formy merytoryczne: szkolenie z elementami warsztatu.

Zakres tematyczny szkolenia:

- Podstawy neuromarketingu i ekonomii behawioralnej
- Mechanizmy podejmowania decyzji przez konsumentów (System 1 i System 2)
- Emocje i ich wpływ na decyzje zakupowe
- Heurystyki i błędy poznawcze w marketingu
- Projektowanie skutecznej komunikacji marketingowej
- Storytelling i narracja perswazyjna
- Architektura wyboru i projektowanie ofert
- Zastosowanie neuromarketingu w marketingu cyfrowym i UX
- Wpływ bodźców wizualnych (kolory, obrazy, układ treści)
- Testowanie i optymalizacja działań marketingowych
- Etyczne aspekty stosowania neuromarketingu

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Rozpoczęcie szkolenia i wprowadzenie – miniwykład, dyskusja moderowana	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Jak działa mózg konsumenta - podstawy neuromarketingu – wykład interaktywny, prezentacja multimedialna , analiza przykładów	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	10:15	11:15	01:00
3 z 10 -	Przerwa	-	23-09-2026	11:15	11:30	00:15
4 z 10 Ekonomia behawioralna w praktyce - jak projektować wybory klientów – miniwykład, analiza case study, ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	11:30	13:00	01:30
5 z 10 -	Przerwa	-	23-09-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 10 Emocje, bodźce i narracja w komunikacji marketingowej – wykład interaktywny, analiza przykładów, ćwiczenia warsztatowe, dyskusja	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	13:45	15:30	01:45
7 z 10 -	Przerwa	-	23-09-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Neuromarketing w praktyce - jak przekładać wiedzę o mózgu na skuteczny marketing – demonstracja, case study, ćwiczenia praktyczne, feedback	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	15:45	17:00	01:15
9 z 10 Podsumowanie i sesja Q&A – dyskusja moderowana, sesja pytań i odpowiedzi	Zajęcia	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	17:00	17:30	00:30
10 z 10 -	Walidacja	Anna Ledwoń-Blacha	23-09-2026	17:30	18:00	00:30

Podsumowanie

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

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

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 562,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 270,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,26 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Ledwoń-Blacha

Strateżka i marketerka z wieloletnim doświadczeniem w obszarze marketingu, strategii marki i komunikacji. Co-founderka brandwitch.pl oraz główna organizatorka CRASH Mondays. Opiekunka kierunku Brand Manager na IMOK. Autorka książek „Strategiczne podejście do działania w social mediach” oraz „Zbuduj przyszłość swojej marki. Brand purpose krok po kroku”. TEDx speakerka.

W okresie ostatnich 5 lat, tj. od 2021 roku, zdobywała i rozwijała kwalifikacje oraz praktyczne kompetencje w zakresie strategii marketingowej, komunikacji marek, social mediów oraz wykorzystania narzędzi i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w marketingu. Zdobyte kompetencje wykorzystuje w bieżącej pracy zawodowej, wdrażając rozwiązania AI zarówno we własnej działalności, jak i w projektach realizowanych dla klientów, przede wszystkim w obszarze działań marketingowych i komunikacyjnych.

Doświadczenie zawodowe zdobywała również jako Product Marketing Manager w startupie alloweat oraz jako Co-founder & Creative Director w agencji More Bananas. Specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowych i komunikacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem psychologii konsumenta, emocji oraz budowania marek.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje:

- 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

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF ani w jakimkolwiek Regionalnym Programie lub FERS, ani przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie lub swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu oraz zakwaterowania.

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.

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077