








Creative Brand  
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

24 oceny

## Podstawy marketingu w biznesie - od analizy klienta do planu komunikacji.

Numer usługi 2026/05/27/192199/3590689

-  Usługa szkoleniowa
-  zdalna w czasie rzeczywistym
-  Zajęcia grupowe
-  12:00 h
-  22.09.2026 do 29.09.2026

3 542,40 PLN brutto

2 880,00 PLN netto

295,20 PLN brutto/h

240,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Marketing

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do osób, które **rozpoczynają swoją przygodę z marketingiem** lub chcą uporządkować podstawową wiedzę z tego obszaru.

Grupą docelową są w szczególności:

- właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy samodzielnie zajmują się promocją,
- osoby odpowiedzialne w firmach za podstawowe działania marketingowe i komunikacyjne,
- początkujący specjaliści ds. marketingu,
- freelancerzy, którzy chcą pozyskać klientów i nauczyć się tworzyć plan komunikacji,
- osoby planujące rozwój zawodowy w kierunku marketingu i chcące poznać jego podstawowe narzędzia.

Minimalny poziom wejściowy: **brak konieczności wcześniejszego doświadczenia w marketingu** – wystarczy podstawowa znajomość obsługi komputera i internetu.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Data zakończenia rekrutacji

18-09-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik po szkoleniu potrafi samodzielnie analizować rynek i klientów, tworzyć personę, formułować cele marketingowe w modelu SMART, dobierać podstawowe strategie i narzędzia promocji online i offline oraz przygotowywać prosty plan komunikacji marketingowej dla swojego biznesu.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe pojęcia marketingowe oraz określa rolę marketingu w biznesie.	<ul style="list-style-type: none"><li>- definiuje pojęcie „marketing” zgodnie z teorią,</li><li>- wskazuje cele marketingu i ich znaczenie dla funkcjonowania firmy,</li><li>- uzasadnia wpływ działań marketingowych na rozwój przedsiębiorstwa.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje elementy marketing mix (4P) i wyjaśnia ich znaczenie dla kształtowania oferty.	<ul style="list-style-type: none"><li>- charakteryzuje cztery elementy marketing mix: produkt, cenę, dystrybucję, promocję,</li><li>- rozróżnia przykłady działań w ramach poszczególnych elementów mixu,</li><li>- ocenia spójność działań 4P z celami marketingowymi organizacji.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów oraz projektuje profil idealnego odbiorcy (personę)	<ul style="list-style-type: none"><li>- rozróżnia potrzeby i oczekiwania klientów,</li><li>- charakteryzuje zachowania konsumenckie wpływające na decyzje zakupowe,</li><li>- opracowuje profil osoby klienta w formie ćwiczenia praktycznego.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje rynek i segmentuje odbiorców na podstawie wybranych kryteriów.	<ul style="list-style-type: none"><li>- wskazuje źródła informacji o rynku i konkurencji,</li><li>- analizuje dane rynkowe w kontekście trendów i zmian otoczenia,</li><li>- dokonuje segmentacji rynku i uzasadnia wybór segmentu docelowego.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje unikalną propozycję wartości (UVP) i uzasadnia jej znaczenie dla marki.	<ul style="list-style-type: none"><li>- definiuje pojęcie UVP,</li><li>- analizuje przykłady skutecznych propozycji wartości,</li><li>- projektuje UVP dla własnego produktu lub usługi.</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje plan komunikacji marketingowej, dobierając odpowiednie narzędzia i kanały promocji.	<ul style="list-style-type: none"><li>- określa grupę docelową i cele komunikacyjne,</li><li>- dobiera narzędzia promocyjne online i offline do realizacji celów,</li></ul>	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Szkolenie obejmuje podstawowe zagadnienia marketingowe niezbędne do planowania działań promocyjnych w biznesie. Uczestnicy uczą się analizować klienta i rynek, definiować segmenty odbiorców, formułować cele marketingowe oraz tworzyć prosty plan komunikacji marketingowej. Program ma charakter praktyczny i warsztatowy.

### Dzień 1

1. **Wprowadzenie do marketingu** – podstawowe pojęcia, cele, rola marketingu w biznesie.
2. **Marketing mix (4P)** – produkt, cena, dystrybucja, promocja.
3. **Rola klienta w marketingu** – potrzeby i oczekiwania odbiorców.
4. **Analiza rynku** – metody badania rynku, analiza konkurencji, trendy.
5. **Segmentacja rynku** – kryteria i przykłady segmentacji.
6. **Persona klienta** – jak stworzyć profil idealnego odbiorcy (ćwiczenie praktyczne).

### Dzień 2

1. **Strategie marketingowe** – inbound, outbound, content marketing.
2. **Unikalna propozycja wartości (UVP)** – jak wyróżnić markę na rynku.
3. **Cele marketingowe w modelu SMART** – formułowanie celów dla działań marketingowych.
4. **Narzędzia promocyjne online i offline** – Google Ads, Meta Ads, content marketing, social media.
5. **Plan komunikacji marketingowej** – struktura i elementy prostego planu.
6. **Ćwiczenie praktyczne: przygotowanie mini-planu komunikacji** dla wybranego produktu/usługi.
7. **Walidacja**

### Metody pracy

Prezentacje trenerskie, omówienie przykładów, dyskusja moderowana, pytania i odpowiedzi, ćwiczenia refleksyjne indywidualne.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych ( **1 godzina = 60 minut**).

Liczba godzin usługi jest liczona w godzinach zegarowych i obejmuje proces kształcenia, walidację oraz przerwy. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które stanowią integralną część usługi rozwojowej.

Łącznie: **12 godzin zegarowych**

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grupy.

Szkolenie jest zwolnione z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł 1 i 2	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	22-09-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	22-09-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 14 Moduł 3 i 4	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	22-09-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:15	13:45	00:30
5 z 14 Moduł 5	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	22-09-2026	13:45	14:45	01:00
6 z 14 -	Przerwa	-	22-09-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 14 Moduł 6	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	22-09-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 14 Moduł 1 i 2	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	29-09-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	29-09-2026	11:30	11:45	00:15
10 z 14 Moduł 3 i 4	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	29-09-2026	11:45	13:15	01:30
11 z 14 -	Przerwa	-	29-09-2026	13:15	13:45	00:30
12 z 14 Moduł 5 i 6	Zajęcia	Mateusz Wrzesiński	29-09-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 14 -	Przerwa	-	29-09-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 14 -	Walidacja	Mateusz Wrzesiński	29-09-2026	15:30	16:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

## 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	3 542,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	295,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	240,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mateusz Wrześciński

Mateusz Wrześciński to ekspert marketingu i transformacji cyfrowej z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami, zespołami oraz właścicielami firm. W swojej pracy łączy strategiczne myślenie z praktycznym podejściem operacyjnym, dzięki czemu wspiera organizacje w skutecznym wdrażaniu marketingu, technologii oraz nowoczesnych narzędzi cyfrowych.

Specjalizuje się w obszarach marketingu strategicznego, e-commerce oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Wspiera firmy w budowaniu skutecznych strategii marketingowych, analizie potrzeb klientów, projektowaniu procesów sprzedażowych oraz wdrażaniu narzędzi cyfrowych i automatyzacji, które zwiększają efektywność działań biznesowych.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z menedżerami i zespołami, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania związane z wdrażaniem nowych narzędzi i technologii w organizacjach. Podczas szkoleń koncentruje się na praktycznych zastosowaniach wiedzy - pokazuje, jak wykorzystać marketing, dane oraz narzędzia AI w codziennej pracy, aby podejmować lepsze decyzje biznesowe i zwiększać konkurencyjność firmy.

Jego szkolenia wyróżnia praktyczne podejście oraz koncentracja na narzędziach, które uczestnicy mogą wykorzystać od razu w swojej pracy. Zamiast teorii koncentruje się na realnych przykładach, studiach przypadków oraz ćwiczeniach opartych na rzeczywistych wyzwaniach biznesowych.

Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed publikacją usługi w BUR.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma:

- opracowane materiały edukacyjne - skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej,
- prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- wybrane pomoce dydaktyczne, takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe.

### Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

- Wymagania formalne:** pełnoletność, ukończona szkoła średnia,
- Wymagania merytoryczne:** podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu komórkowego oraz komputera mobilnego (laptopa),
- Wymagania organizacyjne:** obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział w spotkaniach (kamera, mikrofon włączone). Niespełnienie warunku obecności może skutkować brakiem zaświadczenia ukończenia szkolenia.

## Warunki techniczne

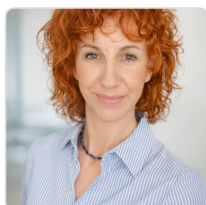
Szkolenie odbywa się poprzez aplikację: **ClickMeeting**.

Wymagania techniczne:

- • Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Aktualna przeglądarka internetowa: zalecany Google Chrome, dopuszczalne Mozilla Firefox lub Safari (w najnowszej wersji)
- Stałe i stabilne łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

**Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.**

## Kontakt



**KAROLINA NAWROT**

**E-mail** [karolina.nawrot@creativebrand.pl](mailto:karolina.nawrot@creativebrand.pl)

**Telefon** (+48) 511 509 703