



Pozycjonowanie Marki Reklamowej i Budowanie Przewagi Konkurencyjnej - szkolenie

Numer usługi 2026/06/01/188147/3602219

5 100,00 PLN brutto
5 100,00 PLN netto
318,75 PLN brutto/h
318,75 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

EDUVERO SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

28 ocen

- 📍 Olsztyn
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 16:00 h
- 📅 18.07.2026 do 19.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych marketingiem, reklamą, komunikacją i budowaniem marki osobistej, które chcą rozwijać kompetencje związane z pozycjonowaniem marki i komunikacją marketingową.

W szczególności szkolenie przeznaczone jest dla:

- osób planujących rozpoczęcie pracy w branży reklamowej,
- specjalistów marketingu i komunikacji,
- twórców treści internetowych,
- freelancerów i osób budujących markę osobistą,
- specjalistów social media,
- studentów i absolwentów kierunków związanych z marketingiem, mediami i komunikacją,
- osób chcących zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku pracy.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

17-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do świadomego budowania marki osobistej lub marki usługowej w branży reklamowej poprzez rozwój umiejętności identyfikacji grup docelowych, definiowania unikalnej propozycji wartości, tworzenia spójnej komunikacji marketingowej oraz projektowania strategii pozycjonowania marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu budowania i pozycjonowania marki w branży reklamowe	definiuje pojęcia związane z marką i pozycjonowaniem	Test teoretyczny
	omawia elementy tożsamości marki	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie unikalnej propozycji wartości (USP)	Test teoretyczny
	opisuje proces budowania przewagi konkurencyjnej	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady komunikacji marki	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą segmentacji rynku i zachowań odbiorców	omawia zasady segmentacji rynku	Test teoretyczny
	definiuje pojęcie osoby marketingowej	Test teoretyczny
	identyfikuje czynniki wpływające na decyzje odbiorców	Test teoretyczny
	opisuje potrzeby różnych grup klientów	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie dopasowania komunikacji do grupy docelowej	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy założenia strategii pozycjonowania marki	określa grupy docelowe dla marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje wyróżniki marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje propozycję wartości	Obserwacja w warunkach symulowanych
	definiuje podstawowe elementy strategii marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje pozycję marki na rynku i identyfikuje możliwości jej rozwoju	uzasadnia przyjęte rozwiązania komunikacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	analizuje działania konkurencji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje mocne i słabe strony marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wskazuje obszary rozwoju marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	proponuje działania wzmacniające rozpoznawalność marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje gotowość do świadomego budowania marki i odpowiedzialnej komunikacji marketingowej	formułuje rekomendacje dotyczące komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uwzględnia potrzeby odbiorców podczas planowania działań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przestrzega zasad etycznej komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dostrzega znaczenie długofalowego budowania marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest otwarty na analizę informacji zwrotnych	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie „Pozycjonowanie Marki Reklamowej i Budowanie Przewagi Konkurencyjnej” koncentruje się na rozwijaniu kompetencji związanych z budowaniem silnej i rozpoznawalnej marki w branży reklamowej oraz kreatywnej. Program został opracowany z myślą o osobach, które chcą świadomie kreować swój wizerunek zawodowy, skuteczniej komunikować wartość swoich usług oraz budować przewagę konkurencyjną na rynku.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają zasady segmentacji rynku, identyfikowania grup docelowych oraz tworzenia person marketingowych. Uczą się definiować unikalną propozycję wartości (USP), określać wyróżniki marki oraz projektować komunikację odpowiadającą potrzebom odbiorców. Ważnym elementem programu jest także rozwijanie umiejętności budowania spójnej tożsamości marki, tworzenia kluczowych komunikatów marketingowych oraz wykorzystywania storytellingu w komunikacji.

Szkolenie ma charakter warsztatowy i obejmuje analizę przypadków, ćwiczenia strategiczne oraz pracę nad własnymi koncepcjami komunikacyjnymi. Uczestnicy zdobywają praktyczne umiejętności pozwalające skuteczniej budować swoją pozycję na rynku oraz zwiększać rozpoznawalność marki.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Przerwy uwzględniono w harmonogramie i zostały wliczone w godziny szkolenia.

Moduł 1. Segmentacja rynku usług kreatywnych (teoria 2h, praktyka 1h)

- Charakterystyka segmentów rynku
- Ocena atrakcyjności grup odbiorców
- Analiza potencjału współpracy
- Wybór grup docelowych

Moduł 2. Profil idealnego klienta (teoria 30min, praktyka 1h)

- Tworzenie person zakupowych
- Potrzeby i oczekiwania klientów
- Zachowania zakupowe
- Proces podejmowania decyzji

Moduł 3. Projektowanie marki eksperckiej (teoria 1h, praktyka 1h, 30min)

- Fundamenty marki osobistej
- Tożsamość marki
- Wartości marki
- Budowanie rozpoznawalności

Moduł 4. Tworzenie propozycji wartości (teoria 2h, praktyka 1h)

- Definiowanie unikalnych korzyści

- Komunikowanie wartości usług
- Budowanie przewagi konkurencyjnej
- Tworzenie wyróżników marki

Moduł 5. Komunikacja marki (teoria 1h, praktyka 1h, 15min)

- Kluczowe komunikaty marketingowe
- Spójność komunikacji
- Ton komunikacji
- Tworzenie narracji marki

walidacja (15min)

Walidacja przeprowadzana jest na zakończenie szkolenia i obejmuje weryfikację wiedzy oraz umiejętności uczestnika.

Część teoretyczna – test wiedzy (10 minut) Uczestnik przystępuje do testu sprawdzającego znajomość zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Część praktyczna – obserwacja w warunkach symulowanych (5 minut) Walidacja umiejętności odbywa się poprzez obserwację uczestnika podczas wykonywania zadania praktycznego.

Ocena prowadzona jest przez osobę przeprowadzającą walidację i obejmuje sposób wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce, poprawność doboru narzędzi oraz umiejętność formułowania rekomendacji marketingowych.

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne oraz przeprowadzony zostanie test sprawdzający wiedzę przed i po szkoleniu, którego ukończenie pozwoli Uczestnikom uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy.

Usługa prowadzona jest w formie ćwiczeń, zajęć praktycznych, wykładu oraz dyskusji z uczestnikami szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł 1. Segmentacja rynku usług kreatywnych	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	18-07-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 14 -	Przerwa	-	18-07-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Moduł 2. Profil idealnego klienta	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	18-07-2026	11:15	12:45	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	18-07-2026	12:45	13:15	00:30
5 z 14 Moduł 3. Projektowanie marki eksperckiej	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	18-07-2026	13:15	14:45	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 14 -	Przerwa	-	18-07-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 14 Moduł 3. Projektowanie marki eksperckiej - cd	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	18-07-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 14 Moduł 4. Tworzenie propozycji wartości	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	19-07-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	19-07-2026	09:30	09:45	00:15
10 z 14 Moduł 4. Tworzenie propozycji wartości - cd	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	19-07-2026	09:45	12:45	03:00
11 z 14 -	Przerwa	-	19-07-2026	12:45	13:15	00:30
12 z 14 Moduł 5. Komunikacja marki	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	19-07-2026	13:15	15:30	02:15
13 z 14 -	Przerwa	-	19-07-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	19-07-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	318,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	318,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Rudziewicz

specjalistka ds. marketingu, strategii komunikacji oraz produkcji treści wizualnych. Od wielu lat aktywnie związana z branżą marketingową, gdzie zdobywała doświadczenie zarówno w pracy agencyjnej, jak i po stronie marek.

W ostatnich latach systematycznie podnosiła swoje kompetencje w obszarach nowoczesnego marketingu, w szczególności w zakresie strategii komunikacji cyfrowej, analityki marketingowej, budowania lejków sprzedażowych, content marketingu oraz projektowania komunikacji wizualnej. Rozwijała umiejętności związane z marketingiem efektywnościowym, e-commerce oraz tworzeniem spójnych strategii obecności marek w kanałach online.

Posiada praktyczne doświadczenie w realizacji kampanii marketingowych, zarządzaniu projektami, SEO, social media oraz produkcji materiałów foto i video dla firm i marek osobistych.

Obecnie prowadzi własną agencję marketingową Eleo Media, w ramach której realizuje strategie marketingowe B2B, działania wizerunkowe oraz projekty contentowe. Równolegle prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu marketingu, komunikacji marki oraz budowania skutecznych działań promocyjnych.

Specjalizuje się w łączeniu podejścia strategicznego z praktyką rynkową.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

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

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Adres

ul. Sprzętowa 6/1
10-467 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Leszek Śliwiński

E-mail szkolenia@eduvero.pl

Telefon (+48) 720 450 441