



Projektowanie Oferty Reklamowej i Modelu Wartości dla Klienta - szkolenie

Numer usługi 2026/06/03/188147/3607063

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
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

28 ocen

📍 Olsztyn

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 16:00 h

📅 12.09.2026 do 13.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych marketingiem, reklamą, sprzedażą oraz rozwojem usług kreatywnych, które chcą zdobyć lub rozwinąć kompetencje związane z projektowaniem ofert i budowaniem wartości dla klienta.

W szczególności szkolenie przeznaczone jest dla:

- właścicieli i pracowników agencji reklamowych,
- freelancerów świadczących usługi kreatywne,
- specjalistów marketingu i sprzedaży,
- account managerów i opiekunów klientów,
- osób planujących rozpoczęcie działalności w branży reklamowej,
- studentów i absolwentów kierunków związanych z marketingiem, komunikacją i zarządzaniem.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2026

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 projektowania, rozwijania i prezentowania ofert usługowych w branży reklamowej poprzez rozwój wiedzy z zakresu analizy potrzeb klientów, tworzenia modeli wartości, budowania struktury oferty, wyceny usług oraz prowadzenia rozmów handlowych, a także nabycie umiejętności dopasowywania usług do potrzeb rynku i budowania rentownych modeli współpracy z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu projektowania ofert usługowych oraz budowania wartości dla klienta	omawia elementy składające się na ofertę usługową	Test teoretyczny
	identyfikuje potrzeby klientów branży reklamowej	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie modelu wartości dla klienta	Test teoretyczny
	rozdziela rodzaje usług i produktów wykorzystywanych w branży reklamowej	Test teoretyczny
	charakteryzuje czynniki wpływające na atrakcyjność oferty	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą modeli współpracy oraz strategii cenowych stosowanych w branży reklamowej	omawia podstawowe modele wyceny usług	Test teoretyczny
	wyjaśnia pojęcie wartości postrzeganej przez klienta	Test teoretyczny
	opisuje zasady budowania pakietów usługowych	Test teoretyczny
	charakteryzuje działania cross-sellingowe i up-sellingowe	Test teoretyczny
	wskazuje elementy wpływające na rentowność oferty	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje ofertę usługową dopasowaną do potrzeb wybranej grupy klientów	analizuje potrzeby klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	określa zakres proponowanych usług	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera rozwiązania odpowiadające oczekiwaniom odbiorcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy strukturę oferty usługowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uzasadnia proponowane elementy oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy modele współpracy i pakiety usług zwiększające wartość oferty	projektuje pakiety usługowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera usługi uzupełniające	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy propozycje produktów cyfrowych lub usług skalowalnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje ścieżkę współpracy z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dostosowuje ofertę do różnych segmentów odbiorców	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przygotowuje prezentację handlową i komunikuje wartość oferowanych usług.	przygotowuje strukturę prezentacji oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prezentuje korzyści wynikające z proponowanych rozwiązań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje argumentację wartości	Obserwacja w warunkach symulowanych
	odpowiada na obiekcje klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przedstawia ofertę w sposób uporządkowany i zrozumiały	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje gotowość do budowania długofalowych relacji z klientami oraz dostosowywania oferty do ich potrzeb	uwzględnia potrzeby klienta podczas projektowania oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje odpowiedzialność za proponowane rozwiązania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest otwarty na informacje zwrotne i negocjacje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dostrzega znaczenie budowania relacji biznesowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przestrzega zasad profesjonalnej komunikacji	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 koncentruje się na praktycznych aspektach tworzenia ofert usługowych odpowiadających na potrzeby klientów rynku reklamowego i kreatywnego. Uczestnicy poznają proces projektowania usług, budowania modeli wartości oraz konstruowania ofert zwiększających atrakcyjność i konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Podczas zajęć omawiane są zagadnienia związane z analizą potrzeb klientów, segmentacją odbiorców, projektowaniem pakietów usługowych, tworzeniem produktów cyfrowych oraz budowaniem modeli abonamentowych. Uczestnicy uczą się również dobrać odpowiednie strategie cenowe, komunikować wartość oferowanych usług oraz prowadzić prezentacje handlowe.

Program ma charakter warsztatowy i umożliwia zdobycie praktycznych umiejętności związanych z budowaniem skutecznych ofert, rozwijaniem portfolio usług oraz planowaniem długofalowej współpracy z klientami.

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

Moduł 1. Analiza potrzeb klientów branży reklamowej (teoria 2h, praktyka 1h)

Identyfikacja potrzeb biznesowych klientów

Rozpoznawanie problemów i wyzwań klientów

Analiza oczekiwań wobec usług reklamowych

Dopasowanie rozwiązań do potrzeb rynku

Tworzenie wartości dla klienta

Moduł 2. Segmentacja klientów i profil idealnego odbiorcy (teoria 30min, praktyka 1h)

Klasyfikacja grup klientów

Tworzenie profilu idealnego klienta

Analiza potencjału współpracy

Ocena atrakcyjności segmentów rynku

Personalizacja oferty

Moduł 3. Projektowanie struktury oferty usługowej (teoria 30min, praktyka 1h)

Tworzenie usług podstawowych

Rozbudowa oferty o usługi uzupełniające

Pakiety usługowe

Projektowanie ścieżek współpracy

Budowanie przewidywalnego procesu obsługi klienta

Moduł 4. Tworzenie produktów kreatywnych i usług skalowalnych (praktyka 1h)

Produkty cyfrowe w branży reklamowej

Usługi oparte na wiedzy eksperckiej

Modele abonamentowe

Skalowanie usług

Rozwój dodatkowych źródeł przychodu

Moduł 5. Strategia cenowa i budowanie wartości oferty (teoria 30min, praktyka 1h)

Modele wyceny usług

Kalkulacja kosztów i marży

Wartość postrzegana przez klienta

Komunikowanie ceny

Budowanie rentowności oferty

Moduł 6. Prezentacja i sprzedaż oferty (teoria 1h, praktyka 2h)

Przygotowanie prezentacji handlowej

Prezentowanie korzyści dla klienta

Techniki argumentacji wartości

Praca z obiekcjami klienta

Finalizowanie współpracy

Moduł 7. Zarządzanie ofertą i rozwój usług (teoria 1h, praktyka 1h 15min)

Analiza skuteczności oferty

Aktualizacja usług zgodnie z potrzebami rynku

Rozwijanie portfolio usług

Budowanie długofalowych relacji z klientami

Planowanie dalszego rozwoju oferty

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.

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. Analiza potrzeb klientów branży reklamowej	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	12-09-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 14 -	Przerwa	-	12-09-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Moduł 2. Segmentacja klientów i profil idealnego odbiorcy	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	12-09-2026	11:15	12:45	01:30
4 z 14 -	Przerwa	-	12-09-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 14 Moduł 3. Projektowanie struktury oferty usługowej	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	12-09-2026	13:15	14:45	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	12-09-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 14 Moduł 4. Tworzenie produktów kreatywnych i usług skalowalnych	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	12-09-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 14 Moduł 5. Strategia cenowa i budowanie wartości oferty	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	13-09-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	13-09-2026	09:30	09:45	00:15
10 z 14 Moduł 6. Prezentacja i sprzedaż oferty	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	13-09-2026	09:45	12:45	03:00
11 z 14 -	Przerwa	-	13-09-2026	12:45	13:15	00:30
12 z 14 Moduł 7. Zarządzanie ofertą i rozwój usług	Zajęcia	Joanna Rudziewicz	13-09-2026	13:15	15:30	02:15
13 z 14 -	Przerwa	-	13-09-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	13-09-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

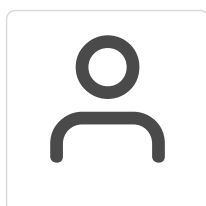
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	318,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	318,75 PLN

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