



SMALLBIG S.C.

GABRIELA

ANTCZAK,

SŁAWOMIR

MENDEL

★★★★★ 4,7 / 5

292 oceny

szkolenie: StrategOn- skuteczne strategie marketingowe i budowanie marki

Numer usługi 2026/06/09/199354/3615979

📍 Szczecin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 28:00 h

📅 07.09.2026 do 18.09.2026

7 257,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

259,18 PLN brutto/h

210,71 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, właścicieli firm oraz osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu, którzy chcą skutecznie pozyskiwać klientów, zwiększać sprzedaż i budować przemyślaną strategię rozwoju. Szkolenie skierowane jest również do osób, które chcą podnieść kompetencje w zakresie budowania marki, tworzenia strategii marketingowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2026
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 do samodzielnego opracowania i wdrożenia skutecznej strategii biznesowej, która pozwala pozyskiwać idealnych klientów, zwiększać sprzedaż oraz osiągać lepsze wyniki finansowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje podstawowe elementy strategii biznesowej i marketingowej.	rozdziela elementy strategii biznesowej i marketingowej;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje etapy budowania strategii rynkowej;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje cele strategiczne przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje grupę docelową oraz potrzeby klientów.	wskazuje potrzeby, motywacje i emocje klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela segmenty klientów na podstawie podanych przykładów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje rodzaje konkurencji;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje otoczenie konkurencyjne przedsiębiorstwa.	rozpoznaje czynniki wpływające na pozycjonowanie marki;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	definiuje rolę marketingu w budowaniu marki;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje przykłady przewag konkurencyjnych;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje elementy budowania marki i przewagi konkurencyjnej.	identyfikuje działania wzmacniające wizerunek marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wyjaśnia założenia strategii Push i Pull;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje elementy marketingu mix	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera narzędzia i metody marketingowe do celów biznesowych.		
Uczestnik opisuje proces planowania i wdrażania strategii marketingowej.	wskazuje etapy tworzenia strategii marketingowej;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje zasady formułowania celów strategicznych;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje działania wspierające budowanie lojalności klientów	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 przez podmiot spełniający wymagania określone w Rozporządzeniu Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe (Dz.U. z 2023 r. poz. 1686). Usługa musi być realizowana zgodnie z wymogami określonymi w wyżej wymienionym Rozporządzeniu oraz określonymi w niniejszej rekomendacji minimalnymi wymaganiami dotyczącymi usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

przerwy i walidacja wliczają się w czas i koszt trwania szkolenia

BLOK I: Fundamenty Strategii

1. Wprowadzenie

Cel: Omówienie programu warsztatów, zapoznanie uczestników, ustalenie celów.

- Forma: Prezentacja + ćwiczenie indywidualne (spisanie oczekiwań).

2. Kim jesteśmy i dla kogo działamy?

- Cel: Określenie misji, wizji i wartości firmy.

- Forma: Praca grupowa + dyskusja.

3. Kim jest nasz klient?

- Analiza grupy docelowej: potrzeby, motywacje, emocje.

4. Analiza konkurencji i pozycjonowanie

- Identyfikacja konkurencji i ich strategii.

- Forma: Praca w grupach + podsumowanie na forum.
-

BLOK II: Wartości i Wyróżniki Marki

1. Marketing i jego rola w budowaniu marki

- Mini-wykład + dyskusja.

2. Co nas wyróżnia na rynku? (

- Określenie przewag konkurencyjnych.
 - Forma: Warsztat grupowy + praca 1 na 1 z trenerem.
-

BLOK III: Strategia Marketingowa

1. Push&Pull – jak budować skuteczną strategię?

- Analiza metodologii Push&Pull.
- Forma: Warsztat praktyczny.

2. Analiza 4P na podstawie casestudies

- Warsztat praktyczny: Cecha – Zaleta – Korzyść.

3. Marketing 5 Zmysłów – jak działać na emocje klientów?

- Mini-wykład + ćwiczenia sensoryczne.

4. Narzędzia i kanały marketingowe – jak z nich skutecznie korzystać?

- Warsztat + analiza przykładów.

5. Proces opieki nad klientem – jak budować lojalność?

Warsztat + analiza casestudies

BLOK IV: Wdrożenie i Optymalizacja Strategii

1. Planowanie strategii marketingowej

- Mini-wykład + praca w grupach.

2. Określanie celów strategicznych

3. Najważniejsze kanały komunikacji

- Ćwiczenie zespołowe + analiza efektywności.
-

BLOK V: Finalizacja Strategii i Wdrożenie

1. Jak buduje się skuteczną strategię?

- Ćwiczenie praktyczne – tworzenie planu działania.

2. Podsumowanie warsztatów, wnioski i sesja Q&A

BLOK VI: Walidacja efektów uczenia się

Test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie

Udział w szkoleniu nie wymaga od uczestnika doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności.

Zajęcia prowadzone w ramach szkolenia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Szkolenie składa się z części zarówno teoretycznej jak i praktycznej oraz case study.

Zajęcia prowadzone będą dla jednej grupy.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi i w koszt usługi. Walidacja wlicza się w czas trwania usługi i w koszt usługi.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych, a przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Wybrane metody walidacji umożliwiają zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw).

Walidacja efektów uczenia się uczestników usługi odbędzie się za pośrednictwem zestawu pytań testowych, zaprojektowanych przez trenerów usługi . Trener nie będzie ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Usługa zostanie zakończona weryfikacją nabytych przez uczestników usługi efektów uczenia się, przeprowadzoną zgodnie ze standardami określonymi w rozporządzeniu Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe (Dz.U. z 2023 r. poz. 1686).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 BLOK I: Fundamenty Strategii	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	07-09-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 18 -	Przerwa	-	07-09-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 18 BLOK I: Fundamenty Strategii	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	07-09-2026	11:30	12:30	01:00
4 z 18 BLOK II: Wartości i Wyróżniki Marki	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	08-09-2026	08:00	11:00	03:00
5 z 18 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:00	11:30	00:30
6 z 18 BLOK II: Wartości i Wyróżniki Marki	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	08-09-2026	11:30	12:30	01:00
7 z 18 BLOK III: Strategia Marketingowa	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	09-09-2026	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 -	Przerwa	-	09-09-2026	11:00	11:30	00:30
9 z 18 BLOK III: Strategia Marketingowa	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	09-09-2026	11:30	12:30	01:00
10 z 18 BLOK IV: Wdrożenie i Optymalizacja Strategii	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	15-09-2026	08:00	11:00	03:00
11 z 18 -	Przerwa	-	15-09-2026	11:00	12:00	01:00
12 z 18 BLOK IV: Wdrożenie i Optymalizacja Strategii	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	15-09-2026	12:00	13:30	01:30
13 z 18 BLOK V: Finalizacja Strategii i Wdrożenie	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	16-09-2026	12:00	15:00	03:00
14 z 18 -	Przerwa	-	16-09-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 18 BLOK V: Finalizacja Strategii i Wdrożenie	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	16-09-2026	16:00	18:00	02:00
16 z 18 BLOK V: Finalizacja Strategii i Wdrożenie	Zajęcia	GABRIELA ANTCHAK	17-09-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 18 -	Przerwa	-	17-09-2026	15:30	16:00	00:30
18 z 18 -	Walidacja	GABRIELA ANTCHAK	17-09-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	28:00
w tym suma godzin zajęć	23:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	32:00

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 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

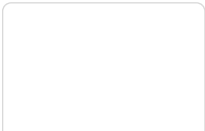
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 257,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	259,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,71 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	28:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

GABRIELA ANTCHAK



Wykształcenie wyższe

ekspertka w obszarze strategii marketingowych i rozwoju biznesu z ponad 25-letnim stażem praktycznym. Specjalizuje się w tworzeniu skutecznych strategii rynkowych opartych na realnych wynikach i mierzalnej efektywności. Ma na koncie liczne wdrożenia produktów i usług w różnych branżach, zakończone rekordami sprzedażowymi.

Jest autorką autorskich metod StrategON MAX i StrategON OPEN, które pozwalają na kompleksowe budowanie strategii biznesowych we współpracy z zespołami klientów. Laureatka wielu nagród branżowych, m.in. tytułów „Dyrektor Marketingu Roku”, „Osobowość Roku” oraz „Lwica Biznesu 2022”.

Posiada doświadczenie w zakresie tematyki usługi: minimum 5 lat doświadczenia – doświadczenie w zakresie realizacji usług rozwojowych: doświadczenie w prowadzeniu szkoleń - minimum 120 godzin

doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR i/lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają dostęp do kompletu materiałów szkoleniowych w formie online, obejmujących materiały edukacyjne, narzędzia, szablony oraz dodatkowe zasoby wspierające wdrożenie zdobytej wiedzy w praktyce

Warunki uczestnictwa

Do zakończenia usługi rozwojowej wymagane jest minimum 80% obecności na zajęciach oraz pozytywny wynik procesu walidacji

Minimalne warunki w zakresie kompetencji osób przystępujących do usługi: Brak

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana przez podmiot spełniający wymagania określone w Rozporządzeniu Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe (Dz.U. z 2023 r. poz. 1686). Usługa realizowana zgodnie z wymogami określonymi w wyżej wymienionym Rozporządzeniu oraz określonymi w niniejszej rekomendacji minimalnymi wymaganiami dotyczącymi usługi.

W PRZYPADKU DOFINANSOWANIA 70% LUB WIĘCEJ USŁUGA BĘDZIE ZWOLNIONA Z VAT

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane

Adres

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Kontakt



JOANNA STASIAK

E-mail spinkagraczna@gmail.com

Telefon (+48) 606 571 334