



Szkolenie: Marketing firmy i komunikacja z klientem w praktyce

Numer usługi 2026/06/25/145277/3650835

4 425,00 PLN brutto
4 425,00 PLN netto
184,38 PLN brutto/h
184,38 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

grantUp Alicja
Nowak

★★★★★ 5,0 / 5

1 060 ocen

📍 Domasław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 10.07.2026 do 12.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za obsługę klientów, przygotowywanie materiałów informacyjnych, wsparcie działań organizacyjnych oraz komunikację przedsiębiorstwa z klientami.</p> <p>Szkolenie przeznaczone jest dla osób posiadających podstawową znajomość obsługi komputera oraz podstawową wiedzę z zakresu korzystania z Internetu i mediów społecznościowych.</p> <p>Nie występują dodatkowe wymagania.</p>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	09-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania podstawowych działań marketingowych przedsiębiorstwa, tworzenia skutecznych materiałów promocyjnych, prowadzenia profesjonalnej komunikacji z klientami

oraz wykorzystywania narzędzi wspierających działania marketingowe i sprzedażowe. Szkolenie umożliwia uporządkowanie procesów komunikacji z klientem oraz podniesienie jakości działań promocyjnych przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia podstawowe zasady planowania działań marketingowych przedsiębiorstwa oraz prowadzenia profesjonalnej komunikacji z klientem	Uczestnik charakteryzuje podstawowe narzędzia marketingowe	Test teoretyczny
	Uczestnik rozróżnia grupy docelowe klientów	Test teoretyczny
	Uczestnik omawia zasady tworzenia skutecznych komunikatów marketingowych	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje standardy profesjonalnej obsługi klienta	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje podstawowe materiały marketingowe oraz prowadzi komunikację z klientem z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi	Uczestnik opracowuje prosty plan działań marketingowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przygotowuje treść materiału promocyjnego zgodnie z zasadami języka korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik tworzy prostą grafikę promocyjną w programie Canva	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik redaguje wiadomość e-mail do klienta zgodnie ze standardami komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przygotowuje harmonogram działań promocyjnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej komunikacji z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik dobiera sposób komunikacji do sytuacji i odbiorcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik współpracuje przy planowaniu działań marketingowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zachowuje spójność przekazywanych informacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestniczka organizuje działania marketingowe oraz komunikuje się z klientami w sposób profesjonalny, dbając o pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa	Uczestnik wykonuje zadania z należytą starannością i odpowiedzialnością	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 skierowane jest do osób odpowiedzialnych za obsługę klientów, przygotowywanie materiałów informacyjnych, wsparcie działań organizacyjnych oraz komunikację przedsiębiorstwa z klientami.

Szkolenie przeznaczone jest dla osób posiadających podstawową znajomość obsługi komputera oraz podstawową wiedzę z zakresu korzystania z Internetu i mediów społecznościowych.

Nie występują dodatkowe wymagania.

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania podstawowych działań marketingowych przedsiębiorstwa, tworzenia skutecznych materiałów promocyjnych, prowadzenia profesjonalnej komunikacji z klientami oraz wykorzystywania narzędzi wspierających działania marketingowe i sprzedażowe. Szkolenie umożliwia uporządkowanie procesów komunikacji z klientem oraz podniesienie jakości działań promocyjnych przedsiębiorstwa.

W celu osiągnięcia efektów uczenia się wymaga się od uczestniczki pełnego zaangażowania w uczestnictwo w zajęciach. Pomiędzy zajęciami wymagamy aktywności uczestnika w social mediach.

Ramowy program usługi:

Moduł 1. Planowanie działań marketingowych przedsiębiorstwa

- analiza rynku i konkurencji,
- określanie grup docelowych,
- cele marketingowe,
- planowanie działań promocyjnych.

Moduł 2. Tworzenie skutecznych treści marketingowych

- język korzyści,
- tworzenie komunikatów sprzedażowych,
- przygotowywanie ofert,
- podstawy copywritingu.

Moduł 3. Komunikacja z klientem i budowanie relacji

- standardy obsługi klienta,

- komunikacja telefoniczna i mailowa,
- reagowanie na trudne sytuacje,
- budowanie pozytywnych doświadczeń klienta.

Moduł 4. Narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż

- Canva,
- newsletter,
- Google Business Profile,
- proste materiały reklamowe,
- organizacja kampanii promocyjnych.

Moduł 5. Walidacja

Formy walidacji:

- Test wiedzy.
- Obserwacja w warunkach symulowanych – zadanie praktyczne polegające na przygotowaniu działań marketingowych.

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja składa się z dwóch części: testu teoretycznego oraz zadania praktycznego realizowanego w warunkach symulowanych pod nadzorem walidatora.

1. Test wiedzy

- Test ma formę pisemną i obejmuje pytania odnoszące się do zagadnień realizowanych podczas szkolenia.
- Warunkiem zaliczenia testu jest uzyskanie minimum **80% poprawnych odpowiedzi**.
- Oceniana jest poprawność merytoryczna udzielonych odpowiedzi oraz umiejętność zastosowania zdobytej wiedzy w praktycznych sytuacjach.

2. Zadanie praktyczne

Uczestnik samodzielnie przygotowuje plan działań marketingowych dla wskazanego przedsiębiorstwa lub usługi, uwzględniając cele marketingowe, dobór kanałów komunikacji, grupę docelową oraz proponowane działania promocyjne.

Walidator obserwuje przebieg realizacji zadania bez udzielania podpowiedzi i ocenia wykonanie według następujących kryteriów:

- poprawność merytoryczna przygotowanego planu,
- zgodność proponowanych działań z założonym celem marketingowym,
- właściwy dobór narzędzi i kanałów promocji,
- logiczność i spójność opracowanej strategii,
- samodzielność wykonania zadania.

Próg zaliczenia zadania praktycznego:

Uczestnik musi spełnić co najmniej **80% kryteriów oceny**, przy czym nie dopuszcza się błędów merytorycznych uniemożliwiających osiągnięcie celu marketingowego lub świadczących o braku opanowania podstawowych efektów uczenia się.

Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest zaliczenie obu części – testu teoretycznego oraz zadania praktycznego. Nieuzyskanie wymaganego progu w którejkolwiek części skutkuje negatywnym wynikiem walidacji. Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Liczba godzin zajęć teoretycznych: 9 godzin

Liczba godzin zajęć praktycznych: 11 godzin

Przerwy: 3 godziny

Walidacja: 1 godzina

Razem 24 godzin

Warunki organizacyjne: Szkolenie odbędzie się w profesjonalnie wyposażonej (tablica, rzutnik) sali szkoleniowej.

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skrypu w pierwszy dzień 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. Planowanie działań marketingowych przedsiębiorstwa - TEORIA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	10-07-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 14 Moduł 1. Planowanie działań marketingowych przedsiębiorstwa - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	10-07-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 14 -	Przerwa	-	10-07-2026	13:00	14:00	01:00
4 z 14 Moduł 1. Planowanie działań marketingowych przedsiębiorstwa - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	10-07-2026	14:00	15:00	01:00
5 z 14 Moduł 2. Tworzenie skutecznych treści marketingowych - TEORIA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	10-07-2026	15:00	17:00	02:00
6 z 14 Moduł 2. Tworzenie skutecznych treści marketingowych - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	11-07-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Moduł 3. Komunikacja z klientem i budowanie relacji - TEORIA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	11-07-2026	11:00	13:00	02:00
8 z 14 -	Przerwa	-	11-07-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 14 Moduł 3. Komunikacja z klientem i budowanie relacji - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	11-07-2026	14:00	17:00	03:00
10 z 14 Moduł 4. Narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż - TEORIA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	12-07-2026	09:00	12:00	03:00
11 z 14 Moduł 4. Narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	12-07-2026	12:00	13:00	01:00
12 z 14 -	Przerwa	-	12-07-2026	13:00	14:00	01:00
13 z 14 Moduł 4. Narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż - PRAKTYKA	Zajęcia	KATARZYNA GRAJEK	12-07-2026	14:00	16:00	02:00
14 z 14 -	Walidacja	-	12-07-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 425,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 425,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KATARZYNA GRAJEK

Od ponad 10 lat prowadzi marketing internetowy różnych firm. Od dwóch lat prowadzi szkolenia i konsultacje w zakresie marketingu internetowego.

Konsultant w zakresie marketingu internetowego dla firm w procesach zmian asortymentu i dynamicznego wzrostu i innych. Pracuje z właścicielami i wyższą kadrą menedżerską nad wdrażaniem zmian w zakresie brandingu, sprzedaży i marketingu.

Doświadczony marketingowiec - zrealizowała ponad 850 projektów marketingowych, obecnie prowadzi 12 profili firmowych w mediach społecznościowych, zarządza marketingiem 4 firm. Zrealizowała 200 godzin szkoleń i konsultacji w zakresie marketingu.

Realizowała projekty dla korporacji, mikro, małych, średnich i dużych firm. Wspiera firmy o charakterze startupów we wdrażaniu marketingu produktów. Trener posiada nieprzerwane i ciągłe doświadczenie zawodowe w branży od co najmniej pięciu lat

Wykształcenie wyższe.

Ukończyła kursy: Marketing internetowy dla firm, Media społecznościowe bez tajemnic, Akademia Google i wiele innych.

W okresie 24 miesięcy poprzedzających rozpoczęcie usługi zrealizowała ponad 100h szkoleń z podobnego zakresu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skrypu w pierwszy dzień szkolenia.

Informacje dodatkowe

Dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć, potwierdzone listą obecności.

Uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma certyfikat.

Usługodawca nie jest płatnikiem podatku VAT. W przypadku uczestników, którzy mają dofinansowanie za środków publicznych, w wysokości min. 70%, stosuje zwolnienie z VAT następuje na podstawie: art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 13 i 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r. poz. 701).

Adres

ul. Wrocławska 24/-
55-040 Domasław
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Alicja Nowak

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919