



SOLAR BUILDING
POLSKA
STANISŁAW
BAJORSKI

★★★★★ 4,8 / 5

37 ocen

Marketing Automation Elite: AI, webinary, lead magnety i kampanie sprzedażowe

Numer usługi 2026/07/10/124278/3682914

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 48:00 h
- 📅 08.10.2026 do 24.12.2026

11 746,50 PLN brutto
9 550,00 PLN netto
244,72 PLN brutto/h
198,96 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do właścicieli firm, osób zarządzających, marketerów, specjalistów sprzedaży, pracowników administracyjnych oraz osób odpowiedzialnych za:

- komunikację marketingową i sprzedażową;
- prowadzenie kampanii e-mailowych;
- tworzenie newsletterów;
- obsługę baz kontaktów;
- pozyskiwanie i pielęgnowanie leadów;
- przygotowywanie formularzy zapisu i landing page'y;
- organizację, promocję i obsługę webinarów;
- przygotowywanie lead magnetów;
- tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem AI;
- wdrażanie prostych automatyzacji komunikacji;
- analizowanie wyników kampanii online.

Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla osób rozpoczynających pracę z automatyzacją marketingową, jak i dla uczestników posiadających podstawowe doświadczenie w prowadzeniu komunikacji z klientami.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest nabycie przez uczestników praktycznych kompetencji w zakresie wykorzystania AI do tworzenia, porządkowania i automatyzowania komunikacji marketingowej. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił przygotować treści mailingowe i newsletterowe, zaplanować webinar, zbudować prosty scenariusz automailingu, zaprojektować podstawową automatyzację oraz ocenić skuteczność działań komunikacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy treści marketingowe z wykorzystaniem AI.	uczestnik przygotowuje przykładowy mailing, temat wiadomości, preheader i wariant wezwania do działania dopasowane do celu kampanii.	Prezentacja
Projektuje newsletter lub sekwencję wiadomości.	uczestnik opisuje cel komunikacji, grupę odbiorców, strukturę wiadomości oraz kolejność wysyłki.	Prezentacja
Przygotowuje koncepcję webinaru i komunikacji promocyjnej.	uczestnik opracowuje temat webinaru, agendę, zaproszenie, przypomnienie oraz wiadomość follow-up.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje podstawową automatyzację komunikacji marketingowej.	uczestnik wskazuje warunki, akcje, segmenty i kolejne kroki komunikacji w przykładowym scenariuszu automailingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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?

Program

Dzień 1 – 08.10.2026

Diagnoza procesów marketingowych i projektowanie ścieżki klienta

Godzin a	Cza s	Element harmonogramu / program
09:00– 10:30	90 min	Wykorzystanie sztucznej inteligencji w działaniach marketingowych. Diagnoza obecnych procesów, kanałów komunikacji, źródeł kontaktów oraz celów kampanii. Projektowanie ścieżki klienta od pierwszego kontaktu do sprzedaży.
10:30– 10:45	15 min	Przerwa
10:45– 12:15	90 min	Mapa lejka komunikacji: pozyskiwanie kontaktów, rozwijanie relacji, webinar, prezentacja oferty, sprzedaż oraz działania po kampanii.
12:15– 12:30	15 min	Przerwa
12:30– 13:00	30 min	Określenie priorytetów wdrożenia: źródła danych, wskaźniki efektywności, role i plan automatyzacji.

Dzień 2 – 15.10.2026

Projektowanie treści marketingowych z wykorzystaniem AI

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00– 10:30	90 min	Projektowanie poleceń dla AI w e-mail marketingu: cel, odbiorca, kontekst, styl, format i wezwanie do działania.
10:30– 10:45	15 min	Przerwa
10:45– 12:15	90 min	Tworzenie tematów wiadomości, tekstów podglądu, newsletterów, sekwencji e-mailowych i wariantów do testów A/B.
12:15– 12:30	15 min	Przerwa
12:30– 13:00	30 min	Opracowanie biblioteki poleceń dla AI oraz standardu kontroli jakości treści marketingowych.

Dzień 3 – 22.10.2026

Baza kontaktów, segmentacja i jakość danych

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Organizacja bazy kontaktów: listy, pola własne, oznaczenia, segmentacja, personalizacja i źródła pozyskania kontaktu.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Formularze zapisu, zgody marketingowe, podwójne potwierdzenie zapisu oraz zasady utrzymywania jakości i aktualności danych.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Projekt struktury bazy kontaktów i segmentów wykorzystywanych w kampaniach, webinarach i działaniach sprzedażowych.

Dzień 4 – 29.10.2026

Automatyzacja komunikacji e-mailowej

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Automatyzacja komunikacji: zdarzenia uruchamiające, warunki, działania, filtry oraz projektowanie schematów automatyzacji.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Projektowanie sekwencji powitalnych, edukacyjnych, sprzedażowych, przypominających, reaktywacyjnych i posprzedażowych.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Reguły przechodzenia kontaktów pomiędzy segmentami na podstawie aktywności i etapu ścieżki klienta.

Dzień 5 – 05.11.2026

Pozyskiwanie kontaktów i materiały zachęcające do zapisu

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Projektowanie materiału zachęcającego do zapisu: grupa docelowa, temat, format, propozycja wartości i oczekiwana korzyść dla odbiorcy.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Budowa strony docelowej, formularza zapisu, strony podziękowania i automatycznego procesu dostarczenia materiału.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Wykorzystanie AI do przygotowania e-booka, listy kontrolnej, raportu, mini-kursu lub innego materiału pozyskującego kontakty.

Dzień 6 – 12.11.2026

Webinar jako element lejka marketingowego

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Określenie tematu, grupy docelowej, obietnicy, celu biznesowego i miejsca webinaru w lejku sprzedażowym.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Projektowanie ścieżki webinaru: rejestracja, potwierdzenie, przypomnienia, udział, nieobecność i działania po wydarzeniu.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Projekt ścieżki użytkownika od reklamy, postu lub wiadomości do zapisu, udziału w webinarze i przedstawienia oferty.

Dzień 7 – 19.11.2026

Automatyzacja webinaru i komunikacji po wydarzeniu

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Konfiguracja procesu webinarowego: formularz, lista kontaktów, oznaczenia, zaproszenia i automatyczne przypomnienia.

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Działania po webinarze: udostępnienie nagrania, przekazanie materiałów, ankieta, ocena zaangażowania i sekwencja sprzedażowa.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Oddzielne ścieżki dla uczestnika, osoby nieobecnej, kontaktu zaangażowanego i osoby gotowej do rozmowy sprzedażowej.

Dzień 8 – 26.11.2026

Przygotowanie webinaru i materiałów promocyjnych z AI

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Wykorzystanie AI do przygotowania tytułu, opisu, agendy, scenariusza i struktury prezentacji webinarowej.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Tworzenie e-maili promocyjnych, postów, treści strony docelowej, slajdów roboczych i zestawu pytań oraz odpowiedzi.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Przekształcanie treści webinaru w newsletter, artykuł, krótkie materiały publikacyjne i sekwencję wiadomości.

Dzień 9 – 03.12.2026

Budowa kompletnej kampanii marketingowej

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Budowa kampanii obejmującej stronę docelową, formularz, bazę kontaktów, oznaczenia, komunikację automatyczną i webinar.
10:30–10:45	15 min	Przerwa

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
10:45–12:15	90 min	Integracja e-mail marketingu, newslettera, mediów społecznościowych, webinaru i działań sprzedażowych.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Testowanie pełnej ścieżki kontaktu, sytuacji wyjątkowych i poprawności działania automatyzacji.

Dzień 10 – 10.12.2026

Analiza wyników i optymalizacja kampanii

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Analiza dostarczalności, otwarć, kliknięć, konwersji, wypisów i innych wskaźników skuteczności kampanii.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Projektowanie testów A/B tematów, tekstów podglądu, nadawcy, treści, wezwania do działania, czasu wysyłki i stron docelowych.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Wykorzystanie AI do interpretacji wyników, tworzenia hipotez i planowania kolejnej odsłony kampanii.

Dzień 11 – 17.12.2026

Warsztat budowy kampanii i kontrola jakości

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Warsztat: budowa kampanii obejmującej materiał zachęcający do zapisu, webinar oraz automatyczną komunikację e-mailową.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Konfiguracja segmentacji, schematu automatyzacji, ścieżki uczestnika, osoby nieobecnej oraz komunikacji po webinarze.

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Kontrola jakości kampanii: zgody, personalizacja, linki, wersja mobilna, dostarczalność i pomiar wskaźników efektywności.

Dzień 12 – 24.12.2026

Dopracowanie projektu i walidacja efektów uczenia się

Godzina	Czas	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Dopracowanie projektu kampanii i dokumentacji procesu automatyzacji marketingowej. Sprawdzenie konfiguracji, treści, segmentów i ścieżek komunikacji.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Walidacja efektów uczenia się – prezentacja przygotowanej kampanii obejmującej bazę kontaktów, formularz, segmentację, automatyzację, webinar i treści przygotowane z AI.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Walidacja efektów uczenia się – omówienie ścieżki klienta, reguł automatyzacji, kontroli jakości, wyników i rekomendacji optymalizacyjnych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 60

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 60 AI w działaniach marketingowych: diagnoza procesów, ścieżka klienta (customer journey) i cele kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 60 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 60 Mapa lejka komunikacji: pozyskiwanie kontaktów, rozwijanie relacji, webinar, sprzedaż i działania po kampanii (follow-up)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	08-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 60 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 60 Priorytety wdrożenia: źródła danych, wskaźniki efektywności (KPI), role i plan automatyzacji	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	08-10-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 60 Projektowanie poleceń dla AI (prompt engineering) w e-mail marketingu: cel, odbiorca, styl, format i wezwanie do działania (CTA)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	15-10-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 60 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:30	10:45	00:15
8 z 60 Tworzenie treści z AI: tematy, tekst podglądu (preheader), newslettery, sekwencje e-mail i warianty testowe A/B	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	15-10-2026	10:45	12:15	01:30
9 z 60 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 60 Biblioteka poleceń dla AI (promptów) i standard kontroli jakości treści marketingowych	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	15-10-2026	12:30	13:00	00:30
11 z 60 Baza kontaktów: listy, pola, oznaczenia (tagi), segmentacja, personalizacja i higiena danych	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	22-10-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 60 -	Przerwa	-	22-10-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 60 Formularze zapisu, zgody, podwójne potwierdzenie zapisu (double opt-in) i zasady dostarczalności e-maili	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	22-10-2026	10:45	12:15	01:30
14 z 60 -	Przerwa	-	22-10-2026	12:15	12:30	00:15
15 z 60 Model danych kontaktu i segmenty dla kampanii, webinarów oraz rozwijania relacji z potencjalnym klientem (lead nurturing)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	22-10-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 60 Automatyzacja e-maili: wiadomości automatyczne, zdarzenia uruchamiające (triggery), warunki, działania i schemat procesu (workflow)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	29-10-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 60 -	Przerwa	-	29-10-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 60 Sekwencje wiadomości: powitalne, edukacyjne, sprzedażowe, przypominające, reaktywacyjne i posprzedażowe	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	29-10-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 60 -	Przerwa	-	29-10-2026	12:15	12:30	00:15
20 z 60 Cykl życia klienta (customer lifecycle) i reguły przechodzenia kontaktu między segmentami	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	29-10-2026	12:30	13:00	00:30
21 z 60 Materiał zachęcający do zapisu (lead magnet): format, propozycja wartości, temat i korzyść dla odbiorcy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	05-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 60 -	Przerwa	-	05-11-2026	10:30	10:45	00:15
23 z 60 Strona docelowa (landing page), formularz, strona podziękowania i automatyczne dostarczenie materiału	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	05-11-2026	10:45	12:15	01:30
24 z 60 -	Przerwa	-	05-11-2026	12:15	12:30	00:15
25 z 60 AI w tworzeniu e-booka, listy kontrolnej, raportu, mini-kursu i treści do pozyskiwania kontaktów (lead generation)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	05-11-2026	12:30	13:00	00:30
26 z 60 Webinar jako materiał przyciągający kontakty (lead magnet): temat, odbiorca, obietnica, cel i lejek webinarowy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	12-11-2026	09:00	10:30	01:30
27 z 60 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:30	10:45	00:15
28 z 60 Ścieżka webinaru (webinar flow): rejestracja, potwierdzenie, przypomnienia, udział i nieobecność	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	12-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 60 -	Przerwa	-	12-11-2026	12:15	12:30	00:15
30 z 60 Ścieżka uczestnika od reklamy lub posta do zapisu, webinaru i oferty	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	12-11-2026	12:30	13:00	00:30
31 z 60 Automatyczna ścieżka webinaru (webinar flow): zaproszenie, rejestracja, przypomnienia i segmentacja	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	19-11-2026	09:00	10:30	01:30
32 z 60 -	Przerwa	-	19-11-2026	10:30	10:45	00:15
33 z 60 Działania po webinarze (follow-up): nagranie, materiały, ankieta, ocena kontaktu (lead scoring) i sekwencja sprzedażowa	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	19-11-2026	10:45	12:15	01:30
34 z 60 -	Przerwa	-	19-11-2026	12:15	12:30	00:15
35 z 60 Ścieżki komunikacji dla uczestnika, osoby nieobecnej, kontaktu zaangażowanego i kontaktu gotowego do rozmowy sprzedażowej	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	19-11-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 60 Przygotowanie webinaru z AI: tytuł, opis, agenda, scenariusz, narracja (storytelling) i prezentacja	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 60 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
38 z 60 Materiały promocyjne: e-maile, posty, treść strony docelowej, slajdy robocze oraz pytania i odpowiedzi (Q&A)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	26-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 60 -	Przerwa	-	26-11-2026	12:15	12:30	00:15
40 z 60 Ponowne wykorzystanie treści (content repurposing): webinar jako newsletter, artykuł, krótki film i sekwencja e-mail	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	26-11-2026	12:30	13:00	00:30
41 z 60 Kompletna kampania od początku do końca (end-to-end): strona docelowa, formularz, segment, automatyzacja e-mail i webinar	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	03-12-2026	09:00	10:30	01:30
42 z 60 -	Przerwa	-	03-12-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 60 Integracja kanałów: e-mail, newsletter, media społecznościowe, webinar i działania po kampanii (follow-up)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	03-12-2026	10:45	12:15	01:30
44 z 60 -	Przerwa	-	03-12-2026	12:15	12:30	00:15
45 z 60 Test ścieżki kontaktu, sytuacje wyjątkowe i listy kontrolne jakości kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	03-12-2026	12:30	13:00	00:30
46 z 60 Analiza kampanii: dostarczalność, otwarcia, kliknięcia (CTR i CTOR), konwersja oraz wypisy z listy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	10-12-2026	09:00	10:30	01:30
47 z 60 -	Przerwa	-	10-12-2026	10:30	10:45	00:15
48 z 60 Testy A/B tematów, tekstów podglądu, nadawcy, treści, wezwania do działania (CTA), czasu wysyłki i strony docelowej	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	10-12-2026	10:45	12:15	01:30
49 z 60 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 60 AI w interpretacji wyników, tworzeniu hipotez optymalizacyjnych i planowaniu kolejnej odsłony kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	10-12-2026	12:30	13:00	00:30
51 z 60 Warsztat: budowa kampanii z materiałem zachęcającym do zapisu, webinarom i automatyzacją e-mail	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	17-12-2026	09:00	10:30	01:30
52 z 60 -	Przerwa	-	17-12-2026	10:30	10:45	00:15
53 z 60 Konfiguracja segmentacji, schematu automatyzacji (workflow), ścieżek uczestnika i nieobecnego oraz sekwencji po webinarze	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	17-12-2026	10:45	12:15	01:30
54 z 60 -	Przerwa	-	17-12-2026	12:15	12:30	00:15
55 z 60 Kontrola jakości kampanii (QA): zgody, personalizacja, linki, wersja mobilna, dostarczalność i pomiar KPI	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	17-12-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 60 Dopracowanie projektu kampanii i dokumentacji procesu automatyzacji marketingu	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	24-12-2026	09:00	10:30	01:30
57 z 60 -	Przerwa	-	24-12-2026	10:30	10:45	00:15
58 z 60 -	Walidacja	-	24-12-2026	10:45	12:15	01:30
59 z 60 -	Przerwa	-	24-12-2026	12:15	12:30	00:15
60 z 60 -	Walidacja	-	24-12-2026	12:30	13:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	48:00
w tym suma godzin zajęć	40:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	06:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	56:00

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	11 746,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	244,72 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,96 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	48:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

VERONIKA VANIVSKA

Posiada doświadczenie w projektowaniu i rozwijaniu rozwiązań cyfrowych wspierających automatyzację procesów, integrację narzędzi internetowych oraz przepływ danych pomiędzy formularzami, bazami kontaktów, systemami mailingowymi i aplikacjami webowymi. Pracuje z REST API, bazami danych oraz technologiami takimi jak Java, Spring Boot, Docker, PostgreSQL, Redis i Git.

Ma praktyczne kompetencje w zakresie wykorzystania sztucznej inteligencji do tworzenia i porządkowania treści, projektowania automatycznych ścieżek komunikacji, segmentacji odbiorców, przygotowywania formularzy, landing page'y, sekwencji e-mail oraz procesów związanych z organizacją i promocją webinarów. Potrafi analizować przebieg procesu od pozyskania kontaktu, przez komunikację i udział w webinarze, aż po działania następne i ocenę skuteczności kampanii.

Łączy kompetencje techniczne z analitycznym podejściem, umiejętnością diagnozowania błędów, testowania procesów i przygotowywania czytelnej dokumentacji. Posiada również doświadczenie we wspieraniu projektów edukacyjnych i rozwojowych, dzięki czemu potrafi przekazywać wiedzę w sposób praktyczny, uporządkowany i dostosowany do potrzeb uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, oraz materiały do notowania (notatnik i długopis).1. Solar Building Polska świadczy usługi szkoleniowe zwolnione z VAT-u zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) znowelizowanej ustawy o podatku od towarów i usług usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego prowadzone w formach i na zasadach przewidzianych w odrębnych przepisach oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane są zwolnione od podatku VAT. i/lub: istnienie

możliwość zastosowania zwolnienia z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (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 2020 r., poz.1983).

Inne informacje:

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu kursu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć szkoleniowych. Należy jednak pamiętać, że regulamin operatora finansowego może się różnić i może on wymagać 100% obecności w celu rozliczenia usługi.

Warunki uczestnictwa

Usługa realizowana jest wyłącznie zdalnie w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Google Meet. Zajęcia mają charakter teoretyczno-warsztatowy z naciskiem na wykonywanie zadań praktycznych.

1. Grupa szkoleniowa: od 2 do 10 uczestników.
2. W trakcie ćwiczeń dopuszcza się podział na podgrupy robocze w ramach jednej grupy szkoleniowej.
3. Każdy uczestnik pracuje na samodzielnym stanowisku komputerowym: komputer/laptop z dostępem do Internetu, kamera, mikrofon oraz słuchawki lub głośniki.
4. Materiały dydaktyczne udostępniane są w formie cyfrowej (prezentacje, instrukcje krok po kroku, checklisty procesowe, pliki PDF).

Informacje dodatkowe

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie potwierdzające nabyte kompetencje zgodnie z programem usługi. Dokument ten stanowi podstawę do formalnego potwierdzenia umiejętności w danym zakresie. Informujemy, iż usługa podlega procesom monitoringu i kontroli ze strony Operatora oraz uprawnionych organów. Dane uczestnika oraz dokumentacja z przebiegu szkolenia wykorzystywane będą wyłącznie w celach sprawozdawczych, audytowych oraz weryfikacji jakości usług w ramach Bazy Usług Rozwojowych.

Warunki techniczne

1. Platforma: Google Meet (dostęp przez przeglądarkę lub aplikację mobilną).
2. Sprzęt: urządzenie z kamerą, mikrofonem i głośnikami/słuchawkami; minimum 4 GB RAM i procesor 2.0 GHz.
3. Łącze internetowe: stabilne połączenie o przepustowości minimum 3.2 Mbps (pobieranie/wysyłanie) dla jakości HD.
4. Oprogramowanie: aktualna wersja przeglądarki (zalecany Google Chrome, Edge lub Firefox) lub aplikacja Google Meet (telefon/tablet); czytnik plików PDF do wglądu w materiały.

Kontakt



STANISŁAW BAJORSKI

E-mail solarbp@solarbp.pl

Telefon (+48) 609 699 868