

SOLAR BUILDING POLSKA

SOLAR BUILDING
POLSKA
STANISŁAW
BAJORSKI

★★★★★ 4,8 / 5

37 ocen

Strategiczna Automatyzacja Marketingu:
AI, GetResponse i kampanie wysokiej
konwersji

Numer usługi 2026/07/10/124278/3682926

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia grupowe
- 🕒 48:00 h
- 📅 09.10.2026 do 25.12.2026

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	Usługa jest skierowana do osób, które odpowiadają za komunikację marketingową, sprzedażową i informacyjną w organizacji oraz chcą wykorzystać sztuczną inteligencję i GetResponse do usprawnienia codziennej pracy. W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla: - właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, - osób zarządzających firmą lub zespołem, - specjalistów ds. marketingu i komunikacji, - specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klienta, - pracowników administracyjnych odpowiedzialnych za kontakt z klientami, - osób prowadzących newslettery i kampanie e-mailowe, - osób odpowiedzialnych za organizację, promocję i obsługę webinarów, - osób przygotowujących formularze zapisu, strony docelowe i materiały promocyjne, - osób zajmujących się pozyskiwaniem kontaktów, segmentacją odbiorców i rozwijaniem relacji z potencjalnymi klientami, - pracowników wdrażających automatyzację komunikacji marketingowej, - osób, które chcą tworzyć treści marketingowe z wykorzystaniem AI oraz analizować skuteczność kampanii
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego projektowania, tworzenia i optymalizowania kampanii marketingowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz GetResponse. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił przygotowywać treści marketingowe, zarządzać bazą kontaktów, budować automatyczne sekwencje e-mail, projektować ścieżkę webinaru oraz analizować skuteczność prowadzonych działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy treści marketingowe z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.	Przygotowuje tematy wiadomości, teksty podglądu, treści e-maili, newsletterów, stron docelowych i komunikatów promujących webinar, dostosowując język oraz wezwanie do działania do celu kampanii i grupy odbiorców.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje i konfiguruje automatyczną komunikację e-mail w GetResponse.	Tworzy listy i segmenty kontaktów, stosuje oznaczenia, projektuje sekwencje wiadomości oraz określa zdarzenia uruchamiające, warunki i działania w schemacie automatyzacji.	Prezentacja
Projektuje webinar jako element lejka marketingowego.	Opracowuje temat, grupę docelową, formularz zapisu, komunikację przed wydarzeniem, przypomnienia, działania po webinarze oraz osobne ścieżki dla uczestników i osób nieobecnych.	Prezentacja
Analizuje wyniki kampanii i proponuje działania optymalizacyjne.	Interpretuje wskaźniki dostarczalności, otwarć, kliknięć, zapisów i konwersji, a następnie wskazuje zmiany dotyczące treści, segmentacji, czasu wysyłki i przebiegu automatyzacji.	Prezentacja

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

Dzień 1 – 09.10.2026

Diagnoza procesów marketingowych i projektowanie ścieżki klienta

Godzi na	Czas trwani a	Element harmonogramu / program
09:00 – 10:30	90 min	Wykorzystanie sztucznej inteligencji i GetResponse w działaniach marketingowych. Diagnoza aktualnych procesów, kanałów komunikacji, źródeł kontaktów oraz celów prowadzonych 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, zaproszenie na webinar, udział w wydarzeniu, prezentacja oferty, sprzedaż oraz działania po zakończeniu kampanii.
12:15 – 12:30	15 min	Przerwa
12:30 – 13:00	30 min	Określenie priorytetów wdrożenia: źródła danych, kluczowe wskaźniki efektywności, role osób zaangażowanych i plan automatyzacji.

Dzień 2 – 16.10.2026

Tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem AI

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Projektowanie poleceń dla AI w e-mail marketingu. Określanie celu, odbiorcy, kontekstu, stylu komunikacji, formatu odpowiedzi i wezwania do działania.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Tworzenie z pomocą AI tematów wiadomości, tekstów podglądu, newsletterów, sekwencji e-mailowych, komunikatów sprzedażowych 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 przed publikacją.

Dzień 3 – 23.10.2026

Baza kontaktów, segmentacja i jakość danych w GetResponse

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Organizacja list kontaktów w GetResponse. Pola własne, oznaczenia, segmenty, źródła pozyskania kontaktu oraz zasady utrzymywania jakości bazy.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Formularze zapisu, zgody marketingowe, podwójne potwierdzenie zapisu, personalizacja komunikacji oraz podstawowe zasady poprawy dostarczalności wiadomości.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Projekt modelu danych kontaktu oraz segmentów wykorzystywanych w kampaniach, webinarach i procesie rozwijania relacji z potencjalnym klientem.

Dzień 4 – 30.10.2026

Automatyzacja komunikacji e-mailowej

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Automatyzacja e-maili w GetResponse: wiadomości automatyczne, zdarzenia uruchamiające, warunki, działania i projektowanie schematu automatyzacji.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Projektowanie sekwencji wiadomości: powitalnych, edukacyjnych, sprzedażowych, przypominających, reaktywacyjnych i posprzedażowych.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Cykl życia klienta i reguły automatycznego przechodzenia kontaktu między segmentami na podstawie aktywności i etapu relacji.

Dzień 5 – 06.11.2026

Materiał zachęcający do zapisu i pozyskiwanie kontaktów

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Projektowanie materiału zachęcającego do zapisu: wybór formatu, propozycja wartości, temat, grupa docelowa 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 oraz automatycznego procesu dostarczenia materiału.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Wykorzystanie AI do tworzenia e-booka, listy kontrolnej, raportu, mini-kursu i innych treści służących do pozyskiwania kontaktów.

Dzień 6 – 13.11.2026

Webinar jako element lejka marketingowego

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Webinar jako materiał przyciągający kontakty. Określenie tematu, odbiorcy, 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 zapisu, przypomnienia, udział, nieobecność oraz 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 – 20.11.2026

Automatyzacja webinaru i komunikacji po wydarzeniu

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Konfiguracja webinaru w GetResponse: formularz, lista kontaktów, oznaczenia, zaproszenia i automatyczne przypomnienia.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Działania po webinarze: udostępnienie nagrania, przekazanie materiałów, ankieta, ocena zaangażowania kontaktu i sekwencja sprzedażowa.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Projektowanie oddzielnych ścieżek automatyzacji dla uczestnika, osoby nieobecnej, kontaktu zaangażowanego oraz osoby gotowej do rozmowy sprzedażowej.

Dzień 8 – 27.11.2026

Przygotowanie webinaru i materiałów promocyjnych z AI

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Wykorzystanie AI do przygotowania tytułu, opisu, agendy, scenariusza, narracji oraz struktury prezentacji webinarowej.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Tworzenie materiałów promocyjnych: e-maili, postów, treści strony docelowej, slajdów roboczych oraz zestawu pytań i odpowiedzi.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Ponowne wykorzystanie treści: przekształcenie webinaru w newsletter, artykuł, krótki materiał wideo i sekwencję wiadomości e-mail.

Dzień 9 – 04.12.2026

Budowa kompletnej kampanii w GetResponse

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Budowa kompletnej kampanii: strona docelowa, formularz, oznaczenie kontaktu, automatyzacja komunikacji i webinar.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Integracja kanałów komunikacji: e-mail, newsletter, media społecznościowe, webinar i działania sprzedażowe prowadzone po kampanii.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Testowanie ścieżki kontaktu, sytuacji wyjątkowych, poprawności działania automatyzacji i list kontrolnych jakości kampanii.

Dzień 10 – 11.12.2026

Analiza wyników i optymalizacja kampanii

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Analiza wyników w GetResponse: dostarczalność, otwarcia, kliknięcia, współczynniki CTR i CTOR, konwersja oraz wypisy z listy.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Projektowanie testów A/B tematów wiadomości, tekstów podglądu, nadawcy, treści, wezwania do działania, czasu wysyłki i strony docelowej.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Wykorzystanie AI do interpretowania wyników, tworzenia hipotez optymalizacyjnych oraz planowania kolejnej odsłony kampanii.

Dzień 11 – 18.12.2026

Warsztat budowy kampanii marketingowej

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Warsztat: budowa kampanii obejmującej materiał zachęcający do zapisu, webinar i automatyczną komunikację e-mailową w GetResponse.
10:30–10:45	15 min	Przerwa
10:45–12:15	90 min	Konfiguracja segmentacji, schematu automatyzacji, ścieżek uczestnika i osoby nieobecnej oraz sekwencji komunikacji prowadzonej po webinarze.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Kontrola jakości kampanii: zgody, personalizacja, linki, wersja mobilna, dostarczalność oraz sposób pomiaru kluczowych wskaźników efektywności.

Dzień 12 – 25.12.2026

Dopracowanie projektu i walidacja efektów uczenia się

Godzina	Czas trwania	Element harmonogramu / program
09:00–10:30	90 min	Dopracowanie projektu kampanii i dokumentacji procesu automatyzacji marketingu. Sprawdzenie kompletności konfiguracji, materiałów, 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 formularz, bazę kontaktów, segmentację, automatyzację, webinar, treści przygotowane z AI i komunikację po wydarzeniu.
12:15–12:30	15 min	Przerwa
12:30–13:00	30 min	Walidacja efektów uczenia się – omówienie działania ścieżki klienta, reguł automatyzacji, kontroli jakości, wskaźników skuteczności 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 i GetResponse w działaniach marketingowych: diagnoza procesów, ścieżka klienta (customer journey) i cele kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	09-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 60 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 60 Mapa lejka komunikacji: pozyskiwanie kontaktów, rozwijanie relacji, webinar, sprzedaż i działania po kampanii (follow-up)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	09-10-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 60 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 60 Priorytety wdrożenia: źródła danych, kluczowe wskaźniki efektywności (KPI), role i plan automatyzacji	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	09-10-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 60 Projektowanie poleceń dla AI (prompt engineering) w e-mail marketingu: cel, odbiorca, styl komunikacji, format i wezwanie do działania (CTA)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 60 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:30	10:45	00:15
8 z 60 Tworzenie treści z AI: tematy wiadomości, tekst podglądu (preheader), newslettery, sekwencje e-mail i warianty do testów A/B	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	16-10-2026	10:45	12:15	01:30
9 z 60 -	Przerwa	-	16-10-2026	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	16-10-2026	12:30	13:00	00:30
11 z 60 GetResponse: listy kontaktów, pola własne, oznaczenia (tagi), segmentacja i utrzymywanie jakości bazy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	23-10-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 60 -	Przerwa	-	23-10-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 60 Formularze zapisu, zgody, podwójne potwierdzenie zapisu (double opt-in), personalizacja i dostarczalność e-maili	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	23-10-2026	10:45	12:15	01:30
14 z 60 -	Przerwa	-	23-10-2026	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	23-10-2026	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 w GetResponse: wiadomości automatyczne, zdarzenia uruchamiające (triggery), warunki, działania i schemat procesu (workflow)	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	30-10-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 60 -	Przerwa	-	30-10-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 60 Sekwencje wiadomości: powitalne, edukacyjne, sprzedażowe, przypominające, reaktywacyjne i posprzedażowe	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	30-10-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 60 -	Przerwa	-	30-10-2026	12:15	12:30	00:15
20 z 60 Cykl życia klienta (customer lifecycle) i reguły przechodzenia kontaktu między segmentami	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	30-10-2026	12:30	13:00	00:30
21 z 60 Materiał zachęcający do zapisu (lead magnet): wybór formatu, propozycja wartości, temat i korzyść dla odbiorcy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	06-11-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 60 -	Przerwa	-	06-11-2026	10:30	10:45	00:15
23 z 60 Strona docelowa (landing page), formularz, strona podziękowania i automatyczne dostarczenie materiału	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	06-11-2026	10:45	12:15	01:30
24 z 60 -	Przerwa	-	06-11-2026	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	06-11-2026	12:30	13:00	00:30
26 z 60 Webinar jako materiał przyciągający kontakty (lead magnet): temat, odbiorca, obietnica, cel biznesowy i lejek webinarowy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	13-11-2026	09:00	10:30	01:30
27 z 60 -	Przerwa	-	13-11-2026	10:30	10:45	00:15
28 z 60 Ścieżka webinaru (webinar flow): rejestracja, potwierdzenie zapisu, przypomnienia, udział i nieobecność	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	13-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 60 -	Przerwa	-	13-11-2026	12:15	12:30	00:15
30 z 60 Ścieżka uczestnika od reklamy lub posta do zapisu, webinaru i oferty	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	13-11-2026	12:30	13:00	00:30
31 z 60 Ścieżka webinaru w GetResponse: formularz, lista kontaktów, oznaczenia, zaproszenia i automatyczne przypomnienia	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	20-11-2026	09:00	10:30	01:30
32 z 60 -	Przerwa	-	20-11-2026	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	20-11-2026	10:45	12:15	01:30
34 z 60 -	Przerwa	-	20-11-2026	12:15	12:30	00:15
35 z 60 Automatyzacja ścieżek dla uczestnika, osoby nieobecnej, kontaktu zaangażowanego i kontaktu gotowego do rozmowy sprzedażowej	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	20-11-2026	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	27-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 60 -	Przerwa	-	27-11-2026	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	27-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 60 -	Przerwa	-	27-11-2026	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	27-11-2026	12:30	13:00	00:30
41 z 60 Kompletna kampania w GetResponse: strona docelowa, formularz, oznaczenie kontaktu, automatyzacja i webinar	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	04-12-2026	09:00	10:30	01:30
42 z 60 -	Przerwa	-	04-12-2026	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 sprzedażowe po kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	04-12-2026	10:45	12:15	01:30
44 z 60 -	Przerwa	-	04-12-2026	12:15	12:30	00:15
45 z 60 Testowanie ścieżki kontaktu, sytuacji wyjątkowych i list kontrolnych jakości kampanii	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	04-12-2026	12:30	13:00	00:30
46 z 60 Analiza wyników w GetResponse: dostarczalność, otwarcia, kliknięcia (CTR i CTOR), konwersja oraz wypisy z listy	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	11-12-2026	09:00	10:30	01:30
47 z 60 -	Przerwa	-	11-12-2026	10:30	10:45	00:15
48 z 60 Testy A/B tematów wiadomości, tekstów podglądu, nadawcy, treści, wezwania do działania (CTA), czasu wysyłki i strony docelowej	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	11-12-2026	10:45	12:15	01:30
49 z 60 -	Przerwa	-	11-12-2026	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	11-12-2026	12:30	13:00	00:30
51 z 60 Warsztat: kampania z materiałem zachęcającym do zapisu, webinar i automatyzacją e-mail w GetResponse	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	18-12-2026	09:00	10:30	01:30
52 z 60 -	Przerwa	-	18-12-2026	10:30	10:45	00:15
53 z 60 Konfiguracja segmentacji, schematu automatyzacji (workflow), ścieżek uczestnika i osoby nieobecnej oraz sekwencji po webinarze	Zajęcia	VERONIKA VANIVSKA	18-12-2026	10:45	12:15	01:30
54 z 60 -	Przerwa	-	18-12-2026	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	18-12-2026	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	25-12-2026	09:00	10:30	01:30
57 z 60 -	Przerwa	-	25-12-2026	10:30	10:45	00:15
58 z 60 -	Walidacja	-	25-12-2026	10:45	12:15	01:30
59 z 60 -	Przerwa	-	25-12-2026	12:15	12:30	00:15
60 z 60 -	Walidacja	-	25-12-2026	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 następcze 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:

istnieniemożliwość 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 12 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