



Budowanie i automatyzacja procesu pozyskiwania klientów z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Numer usługi 2026/07/15/184984/3691805

2 400,00 PLN brutto
2 400,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

87 ocen

- 📅 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 25.08.2026 do 31.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących działalność gospodarczą lub planujących jej rozwój, które chcą zwiększyć skuteczność pozyskiwania klientów z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych. Usługa jest przeznaczona w szczególności dla właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, osób świadczących usługi, freelancerów, trenerów, coachów, terapeutów, fizjoterapeutów, kosmetologów oraz przedstawicieli innych branż usługowych, którzy chcą uporządkować proces sprzedaży, zautomatyzować komunikację z klientami oraz budować długotrwałe relacje biznesowe.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

23-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego projektowania i wdrażania procesu pozyskiwania oraz obsługi klientów z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych. Uczestnik nauczy się tworzyć landing page, planować lejek sprzedażowy, organizować bazę klientów, wykorzystywać system CRM oraz automatyzować komunikację marketingową. Zdobędzie umiejętność budowania trwałych relacji z klientami i zwiększania skuteczności działań sprzedażowych we własnej działalności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Charakteryzuje elementy skutecznego procesu pozyskiwania klientów.	rozróżnia etapy ścieżki klienta; identyfikuje rolę landing page, formularza i lejka sprzedażowego; wskazuje zależności między poszczególnymi etapami procesu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Rozróżnia funkcje landing page oraz stron sprzedażowych.	wskazuje elementy zwiększające konwersję; identyfikuje strukturę skutecznego landing page; dobiera rozwiązania do rodzaju oferowanej usługi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Charakteryzuje zasady organizacji bazy klientów z wykorzystaniem systemów CRM.	rozróżnia etapy obsługi klienta; wskazuje sposoby segmentacji kontaktów; identyfikuje funkcje systemów CRM wspierające sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Rozróżnia narzędzia automatyzacji komunikacji marketingowej.	wskazuje zastosowanie automatycznych sekwencji wiadomości; identyfikuje momenty uruchamiania automatyzacji; dobiera narzędzia do procesu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Charakteryzuje działania zwiększające lojalność i powracalność klientów.	rozróżnia metody budowania relacji; identyfikuje działania posprzedażowe; wskazuje sposoby wykorzystania bazy klientów do ponownej sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
6. Dobiera narzędzia cyfrowe wspierające marketing i sprzedaż do potrzeb własnej działalności.	rozróżnia funkcjonalności wykorzystywanych narzędzi; wskazuje zastosowanie poszczególnych rozwiązań; identyfikuje korzyści wynikające z automatyzacji procesów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Usługa rozwojowa została przygotowana dla osób prowadzących działalność gospodarczą lub planujących rozwój własnych usług, które chcą uporządkować proces pozyskiwania klientów, zwiększyć skuteczność działań sprzedażowych oraz wykorzystać narzędzia cyfrowe do automatyzacji komunikacji i budowania długotrwałych relacji z klientami.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają zasady projektowania skutecznych stron typu landing page, planowania lejka sprzedażowego, organizacji bazy klientów oraz wykorzystania systemów CRM i narzędzi do automatyzacji komunikacji marketingowej. Szkolenie obejmuje również zagadnienia związane z e-mail marketingiem, tworzeniem sekwencji wiadomości oraz budowaniem działań zwiększających powracalność klientów.

Warsztaty mają charakter praktyczny. Uczestnicy pracują na własnych usługach, ofertach i materiałach, projektując rozwiązania możliwe do wdrożenia bezpośrednio po zakończeniu szkolenia. W trakcie zajęć tworzą własny proces pozyskiwania klienta – od pierwszego kontaktu z ofertą, poprzez pozyskanie danych kontaktowych, komunikację sprzedażową i obsługę klienta, aż po działania zwiększające lojalność i ponowną sprzedaż.

Szkolenie rozwija przede wszystkim **kompetencje cyfrowe**, obejmujące wykorzystanie narzędzi internetowych wspierających marketing, sprzedaż i komunikację z klientami, projektowanie stron typu landing page, zarządzanie bazami danych klientów, wykorzystanie systemów CRM oraz narzędzi do automatyzacji procesów marketingowych i sprzedażowych. Uczestnicy poznają również możliwości wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji do tworzenia treści, usprawniania komunikacji oraz organizacji pracy.

Efektem udziału w szkoleniu będzie opracowanie własnego modelu pozyskiwania i obsługi klientów, dostosowanego do specyfiki prowadzonej działalności oraz przygotowanie planu wdrożenia narzędzi cyfrowych wspierających rozwój sprzedaży i budowanie trwałych relacji z klientami.

Ramowy program usługi

Moduł I. Projektowanie procesu pozyskiwania klientów

- analiza obecnego sposobu pozyskiwania klientów,
- określenie grupy docelowej i potrzeb odbiorców,
- planowanie ścieżki klienta od pierwszego kontaktu do zakupu,
- identyfikacja miejsc utraty potencjalnych klientów.

Moduł II. Landing page i strony sprzedażowe

- różnice pomiędzy stroną internetową, landing page i formularzem kontaktowym,
- zasady projektowania skutecznych landing page,
- elementy zwiększające konwersję,
- projektowanie landing page dla usług oraz produktów cyfrowych,
- przegląd narzędzi do tworzenia stron sprzedażowych.

Moduł III. Lejek sprzedażowy

- budowa lejka sprzedażowego,
- planowanie etapów komunikacji z klientem,
- projektowanie procesu od reklamy do sprzedaży,

- analiza najczęstszych błędów ograniczających skuteczność sprzedaży.

Moduł IV. Organizacja bazy klientów i system CRM

- tworzenie bazy klientów,
- segmentacja kontaktów,
- zarządzanie informacjami o klientach,
- monitorowanie etapu procesu sprzedażowego,
- wykorzystanie systemów CRM do organizacji pracy.

Moduł V. E-mail marketing i automatyzacja komunikacji

- pozyskiwanie zgód marketingowych,
- projektowanie komunikacji po pozostawieniu formularza,
- tworzenie automatycznych sekwencji wiadomości,
- planowanie komunikacji przypominającej,
- wykorzystanie narzędzi automatyzujących działania marketingowe.

Moduł VI. Budowanie lojalności i zwiększanie powracalności klientów

- działania po zakończeniu sprzedaży,
- projektowanie ofert uzupełniających,
- tworzenie pakietów usług,
- planowanie komunikacji zwiększającej liczbę ponownych zakupów,
- budowanie długofalowych relacji z klientami.

Moduł VII. Projektowanie własnego procesu sprzedaży

- opracowanie procesu pozyskiwania klientów dla własnej działalności,
- dobór narzędzi cyfrowych do prowadzonej działalności,
- przygotowanie planu wdrożenia rozwiązań po zakończeniu szkolenia,
- omówienie dobrych praktyk i możliwości dalszego rozwoju procesu.

Walidacja

Walidacja zostanie przeprowadzona po zakończeniu części szkoleniowej w formie **testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem**. Test będzie składał się z pytań zamkniętych jednokrotnego i wielokrotnego wyboru sprawdzających osiągnięcie efektów uczenia się. Wynik zostanie wygenerowany automatycznie na podstawie klucza odpowiedzi. Zgodnie z zasadami BUR, przy tej metodzie walidacji nie ma obowiązku wskazywania odrębnej osoby prowadzącej walidację.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera oraz korzystania z Internetu. Zalecane jest prowadzenie własnej działalności gospodarczej lub planowanie rozpoczęcia sprzedaży własnych usług bądź produktów. W celu pełnego wykorzystania warsztatowego charakteru szkolenia rekomendowane jest posiadanie własnej oferty, na której uczestnik będzie pracował podczas zajęć.

Kompetencje cyfrowe rozwijane podczas szkolenia

W trakcie szkolenia uczestnicy rozwijają kompetencje cyfrowe w zakresie:

- projektowania stron typu landing page,
- wykorzystania narzędzi do tworzenia stron internetowych,
- organizowania i zarządzania bazą klientów z wykorzystaniem systemów CRM,
- stosowania narzędzi do automatyzacji marketingu i sprzedaży,
- prowadzenia komunikacji elektronicznej z klientami,
- wykorzystania narzędzi opartych na sztucznej inteligencji do przygotowywania treści marketingowych oraz usprawniania procesów sprzedażowych,
- świadomego doboru narzędzi cyfrowych wspierających rozwój działalności gospodarczej.

Metody dydaktyczne

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem aktywizujących metod nauczania, w szczególności:

- miniwykładów,
- warsztatów praktycznych,
- ćwiczeń indywidualnych,
- ćwiczeń zespołowych,

- studiów przypadku,
- analizy dobrych praktyk,
- pracy projektowej na własnej działalności uczestników,
- dyskusji moderowanej,
- konsultacji z trenerem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Analiza procesu pozyskiwania klientów oraz określenie grupy docelowej. Ćwiczenia dotyczące mapowania ścieżki klienta.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	25-08-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 22 -	Przerwa	-	25-08-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 22 Landing page – funkcje, struktura oraz elementy zwiększające konwersję. Analiza przykładów.	Zajęcia	Paulina Lara	25-08-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 22 Projektowanie landing page dla własnej działalności.	Zajęcia	Paulina Lara	25-08-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 22 -	Przerwa	-	25-08-2026	12:00	12:45	00:45
6 z 22 Narzędzia do tworzenia landing page. Projektowanie własnej strony sprzedażowej .	Zajęcia	Paulina Lara	25-08-2026	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 22 Konsultacje projektów, analiza błędów i doskonalenie przygotowanych rozwiązań.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	25-08-2026	14:15	16:00	01:45
8 z 22 Projektowanie lejka sprzedażowego oraz planowanie procesu komunikacji z klientem.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	27-08-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 22 -	Przerwa	-	27-08-2026	09:30	09:45	00:15
10 z 22 Organizacja bazy klientów, segmentacja kontaktów oraz wykorzystanie systemów CRM.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	27-08-2026	09:45	11:15	01:30
11 z 22 Tworzenie własnej struktury bazy klientów.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	27-08-2026	11:15	12:00	00:45
12 z 22 -	Przerwa	-	27-08-2026	12:00	12:45	00:45
13 z 22 Planowanie procesu obsługi klienta z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	27-08-2026	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 22 Opracowanie kompletnego procesu sprzedaży dla własnej działalności.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	27-08-2026	14:15	16:00	01:45
15 z 22 E-mail marketing oraz automatyzacja komunikacji z klientem.	Zajęcia	Paulina Lara	31-08-2026	08:00	09:30	01:30
16 z 22 -	Przerwa	-	31-08-2026	09:30	09:45	00:15
17 z 22 Budowanie lojalności klientów oraz planowanie działań zwiększających powracalność.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	31-08-2026	09:45	11:15	01:30
18 z 22 Projektowanie własnych działań posprzedażowych.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	31-08-2026	11:15	12:00	00:45
19 z 22 -	Przerwa	-	31-08-2026	12:00	12:45	00:45
20 z 22 Opracowanie kompletnego planu wdrożenia procesu pozyskiwania i obsługi klientów dla własnej działalności.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	31-08-2026	12:45	14:45	02:00
21 z 22 -	Walidacja	MAJA OLEJNIK	31-08-2026	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 22 Walidacja – test teoretyczny z automatycznymi generowanym wynikiem.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	31-08-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MAJA OLEJNIK

psycholog, marketingowiec, strategka biznesowa oraz wykładowczyni akademicka. Absolwentka Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, doktorantka. Od ponad 11 lat zajmuje się marketingiem, komunikacją i rozwojem biznesu, a od 3 lat wspiera freelancerów oraz mikro- i małych przedsiębiorców w budowaniu skutecznych procesów pozyskiwania klientów z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

Specjalizuje się w projektowaniu lejków sprzedażowych, tworzeniu stron typu landing page, organizacji procesów sprzedaży, wdrażaniu systemów CRM oraz automatyzacji komunikacji marketingowej. Pomaga przedsiębiorcom budować spójne strategie sprzedaży, zwiększać skuteczność działań marketingowych oraz rozwijać kompetencje cyfrowe niezbędne do prowadzenia nowoczesnego biznesu.

W swojej pracy łączy wiedzę z zakresu psychologii, marketingu i zarządzania z praktycznym wykorzystaniem nowoczesnych technologii oraz narzędzi opartych na sztucznej inteligencji. Jako doradczyni zawodowa i coach wspiera przedsiębiorców w rozwijaniu kompetencji przyszłości, budowaniu trwałych relacji z klientami oraz wdrażaniu rozwiązań zwiększających efektywność prowadzonej działalności.



2 z 2

Paulina Lara

Od 2 lat wirtualna asystentka, od ponad 12 lat projektantka i twórczyni stron internetowych. Specjalizuje się w projektowaniu i tworzeniu stron internetowych, również typu landing page. Pomaga głównie specjalistom zdrowia psychicznego w budowaniu ich biznesów jako wirtualna asystentka tworząca spójnie wizualnie identyfikacje: m.in. strony, grafiki, ebooki, prezentacje. Projektuje nowoczesne strony internetowe z uwzględnieniem standardów UX/UI, które wspierają realizację celów biznesowych. Zajmuje się również montażem filmów i rolek do social mediów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,
- checklistę projektowania landing page,
- szablon projektowania lejka sprzedażowego,
- wzór procesu obsługi klienta,
- przykładowe sekwencje wiadomości e-mail,
- szablon organizacji bazy klientów,
- zestaw przydatnych narzędzi cyfrowych wykorzystywanych podczas szkolenia,
- materiały podsumowujące omawiane zagadnienia.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej. Uczestnicy wykonują ćwiczenia indywidualne i zespołowe, analizują studia przypadków oraz opracowują rozwiązania dla własnej działalności. Poszczególne moduły kończą się ćwiczeniami utrwalającymi zdobyte umiejętności.

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem. Test obejmuje pytania zamknięte jednokrotnego i wielokrotnego wyboru sprawdzające osiągnięcie efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy **Google Meet**.

Warunkiem uczestnictwa jest posiadanie:

- komputera stacjonarnego, laptopa lub tabletu z dostępem do Internetu,
- stabilnego łącza internetowego o przepustowości minimum **10 Mb/s** dla pobierania danych i **5 Mb/s** dla wysyłania danych,
- aktualnej przeglądarki internetowej (Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox lub Safari) albo aplikacji Google Meet,
- aktywnego konta Google lub możliwości dołączenia do spotkania jako gość,
- sprawnego mikrofonu, głośników lub słuchawek oraz kamery internetowej umożliwiających aktywny udział w zajęciach.

Link do spotkania w Google Meet zostanie przesłany uczestnikom na adres e-mail podany podczas rejestracji najpóźniej na 1 dzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842