



Opowieść, która sprzedaje – Storytelling w marketingu małej firmy

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759278

1 690,00 PLN brutto
1 690,00 PLN netto
105,63 PLN brutto/h
105,63 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,8 / 5
38 ocen

- 📋 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 14.11.2026 do 15.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Opowieść, która sprzedaje – Storytelling w marketingu małej firmy” skierowane jest przede wszystkim do **właścicieli i pracowników małych firm, przedsiębiorców oraz osób odpowiedzialnych za marketing i komunikację**, którzy chcą skuteczniej wykorzystywać storytelling do budowania marki, angażowania odbiorców i wspierania sprzedaży.

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
- przedsiębiorców rozwijających własną markę osobistą,
- osób odpowiedzialnych za marketing, promocję i komunikację firmy,
- pracowników prowadzących firmowe profile w mediach społecznościowych,
- freelancerów i osób świadczących usługi,
- specjalistów ds. marketingu i sprzedaży,
- osób tworzących treści promocyjne, posty, materiały reklamowe i strony internetowe,
- przedsiębiorców, którzy chcą wyróżnić swoją ofertę na tle konkurencji poprzez autentyczną komunikację marki.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

11-11-2026

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 edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie umiejętności wykorzystywania storytellingu w komunikacji marketingowej małej firmy w celu budowania rozpoznawalności marki, angażowania odbiorców oraz wspierania sprzedaży produktów i usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi opracować historię marketingową dopasowaną do marki i jej grupy docelowej.	Tworzy krótką historię marketingową zawierającą bohatera, problem, rozwiązanie oraz komunikat związany z ofertą firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystywać storytelling do budowania zaangażowania odbiorców.	Przekształca wybrany komunikat sprzedażowy w angażującą narrację wykorzystującą co najmniej jeden element emocjonalny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zastosować storytelling w komunikacji w mediach społecznościowych.	Przygotowuje przykładowy post lub scenariusz krótkiego materiału promocyjnego wykorzystujący poznane zasady storytellingu.	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

W dobie przesytu reklamowego tradycyjne komunikaty typu „kup teraz” przestają działać. Klienci szukają autentyczności, wartości i ludzi, którzy za nimi stoją. Niniejsze szkolenie to praktyczny przewodnik dla przedsiębiorców, którzy chcą zamienić swoją ofertę w angażującą opowieść. Podczas warsztatów nauczysz się, jak zdefiniować DNA swojej marki, zrozumieć potrzeby klienta i przekuć je w treści, które nie tylko przyciągają uwagę, ale realnie zwiększają sprzedaż.

Szkolenie łączy teorię psychologii narracji z praktycznymi narzędziami marketingu cyfrowego. Uczestnicy pracują na własnych przykładach, tworząc autentyczne historie, które budują lojalność i wiarygodność. Program skupia się na przekształceniu klienta w bohatera, a firmy w jego przewodnika, co jest kluczem do skutecznej komunikacji w mediach społecznościowych i codziennych działaniach promocyjnych.

Walidacja - Test z wynikiem generowanym automatycznie, dla którego nie jest wymagane prowadzenie dodatkowej osoby prowadzącej walidację.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Dlaczego mózg klienta „kocha” historie? Neurobiologia narracji, różnica między informacją a emocją, budowanie pamięci epizodycznej.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	14-11-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 19 Określenie odbiorcy historii (tworzenie persony), definiowanie wartości i „dlaczego” stojącego za Twoim biznesem.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	14-11-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 19 -	Przerwa	-	14-11-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 19 Warsztat z mapowania problemu klienta. Dlaczego klient jest głównym bohaterem, a Twoja firma – jego mentorem?	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	14-11-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 19 -	Przerwa	-	14-11-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 19 Budowanie autentyczności – jak pokazać ludzką twarz firmy bez wygładzania rzeczywistości. Analiza case studies.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	14-11-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 19 -	Przerwa	-	14-11-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 19 Pierwsze szkice historii własnych marek, dyskusja nad spójnością komunikatów.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	14-11-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Specyfika platform. Jak opowiadać w relacjach, postach i rolkach? Mechanika angażowania od pierwszych sekund (haczyki).	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 19 -	Przerwa	-	15-11-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 19 Technika opowiadania historii klienta (Before/After, droga od problemu do rozwiązania). Jak pokazywać efekty współpracy, by budować zaufanie?	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	10:15	12:15	02:00
13 z 19 -	Przerwa	-	15-11-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Praktyka pisania. Tworzenie postów, scenariuszy do rolek oraz tekstów na strony sprzedażowe zgodnie z wypracowanym modelem.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	12:30	14:30	02:00
15 z 19 -	Przerwa	-	15-11-2026	14:30	14:45	00:15
16 z 19 Unikanie egocentryzmu marki, brak wezwań do działania (CTA) oraz niespójność komunikacji.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	14:45	15:45	01:00
17 z 19 -	Przerwa	-	15-11-2026	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Tworzenie rocznego/miesięcznego kalendarza promocji firmy z wykorzystaniem storytellingu. Plan „codziennego opowiadania”.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	15-11-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 690,00 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	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,63 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pyrzyński

Paweł Pyrzyński – trener, doradca i nauczyciel akademicki z dwudziestoletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, doradztwa oraz pracy rozwojowej z organizacjami, firmami i samorządami. Certyfikowany trener IBM w zakresie Design Thinking – Certified Enterprise Design Thinking Practitioner oraz Design Thinking Co-Creator. Absolwent London School of Business Administration - Strategic Leadership and Corporate Direction oraz Communication Skills for Leaders. W swojej pracy wspiera zarówno firmy polskie, jak i międzynarodowe, w tym działy B+R, pomagając im rozwijać innowacyjne rozwiązania, usprawniać procesy, wdrażać nowe produkty i usługi oraz wzmacniać kompetencje zespołów. Od wielu lat związany jest również z sektorem ekonomii społecznej jako doradca, trener i ekspert współpracujący z licznymi Ośrodkami Wsparcia Ekonomii Społecznej. Autor podcastu Social Business Podcast na Spotify oraz kanału SociallyEconomic na Tik Toku. Podczas szkoleń szczególny nacisk kładzie na praktyczne zdobywanie wiedzy, rozwijanie konkretnych umiejętności, nowoczesne technologie (których jest fanem) oraz przekładanie omawianych zagadnień na realne i efektywne działania uczestników. Jego podejście łączy doświadczenie biznesowe, kompetencje trenerskie, znajomość procesów innowacyjnych oraz umiejętność pracy z różnorodnymi grupami odbiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane najpóźniej dzień po ukończeniu usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie online.

Wymagania techniczne:

Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Kontakt



ARIEL BANASZEWSKI

E-mail szkolenia@fundacjaetrp.pl

Telefon (+48) 517 147 731