



Szkolenie - Budowanie i automatyzacja procesu pozyskiwania klientów z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Numer usługi 2026/09/14/184984/3808976

3 000,00 PLN brutto
3 000,00 PLN netto
125,00 PLN brutto/h
125,00 PLN netto/h
183,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

109 ocen

- 📅 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 09.12.2026 do 11.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
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, przedstawicieli 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	08-12-2026
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 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.	rozdziela etapy ścieżki klienta;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje rolę landing page, formularza i lejka sprzedażowego;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zależności między poszczególnymi etapami procesu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy zwiększające konwersję;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Rozdziela funkcje landing page oraz stron sprzedażowych.	identyfikuje strukturę skutecznego landing page;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera rozwiązania do rodzaju oferowanej usługi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Charakteryzuje zasady organizacji bazy klientów z wykorzystaniem systemów CRM.	rozdziela etapy obsługi klienta;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje sposoby segmentacji kontaktów;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje funkcje systemów CRM wspierające sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zastosowanie automatycznych sekwencji wiadomości;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Rozdziela narzędzia automatyzacji komunikacji marketingowej.	identyfikuje momenty uruchamiania automatyzacji;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia do procesu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
5. Charakteryzuje działania zwiększające lojalność i powracalność klientów.	rozdziela metody budowania relacji;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje działania posprzedażowe;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	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.	rozdziela funkcjonalności wykorzystywanych narzędzi;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zastosowanie poszczególnych rozwiązań;	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	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.

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.

Ramowy program usługi

Moduł I. Projektowanie procesu pozyskiwania klientów

- analiza 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, newsletter i automatyzacja komunikacji

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

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 procesu sprzedaży

- opracowanie procesu pozyskiwania klientów dla działalności gospodarczej,
- dobór narzędzi cyfrowych do działalności gospodarczej,
- przygotowanie planu wdrożenia rozwiązań,
- omówienie dobrych praktyk i możliwości 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.

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,
- dyskusji moderowanej,
- konsultacji z trenerem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Analiza procesu pozyskiwania klientów oraz określenie grupy docelowej. Ćwiczenia dotyczące mapowania ścieżki klienta	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	09-12-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 21 -	Przerwa	-	09-12-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 Landing page – funkcje, struktura oraz elementy zwiększające konwersję. Analiza przykładów	Zajęcia	Paulina Lara	09-12-2026	09:45	11:15	01:30
4 z 21 Projektowanie landing page dla własnej działalności.	Zajęcia	Paulina Lara	09-12-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 21 -	Przerwa	-	09-12-2026	12:00	12:45	00:45
6 z 21 Narzędzia do tworzenia landing page. Projektowanie własnej strony sprzedażowej	Zajęcia	Paulina Lara	09-12-2026	12:45	14:15	01:30
7 z 21 Konsultacje projektów, analiza błędów i doskonalenie przygotowanych rozwiązań.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	09-12-2026	14:15	16:00	01:45
8 z 21 Projektowanie lejka sprzedażowego oraz planowanie procesu komunikacji z klientem.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	10-12-2026	08:00	09:30	01:30
9 z 21 -	Przerwa	-	10-12-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 21 Organizacja bazy klientów, segmentacja kontaktów oraz wykorzystanie systemów CRM.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	10-12-2026	09:45	11:15	01:30
11 z 21 Tworzenie własnej struktury bazy klientów.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	10-12-2026	11:15	12:00	00:45
12 z 21 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:00	12:45	00:45
13 z 21 Planowanie procesu obsługi klienta z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	10-12-2026	12:45	14:15	01:30
14 z 21 Opracowanie kompletnego procesu sprzedaży dla własnej działalności.	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	10-12-2026	14:15	16:00	01:45
15 z 21 E-mail marketing oraz automatyzacja komunikacji z klientem.	Zajęcia	Paulina Lara	11-12-2026	08:00	10:30	02:30
16 z 21 -	Przerwa	-	11-12-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 21 Budowanie lojalności klientów oraz planowanie działań zwiększających powracalność .	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	11-12-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 21 -	Przerwa	-	11-12-2026	12:15	13:00	00:45
19 z 21 Opracowanie kompletnego planu wdrożenia procesu pozyskiwania i obsługi klientów dla własnej działalności	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	11-12-2026	13:00	14:45	01:45
20 z 21 -	Walidacja	MAJA OLEJNIK	11-12-2026	14:45	15:15	00:30
21 z 21 Podsumowanie projektu	Zajęcia	MAJA OLEJNIK	11-12-2026	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	3 000,00 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	3 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

125,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

125,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 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.



2 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.

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

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF ani w jakimkolwiek Regionalnym Programie lub FERS, ani przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie lub swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu oraz zakwaterowania.

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.

Podstawą do rozliczenia usługi realizowanej w formie zdalnej w czasie rzeczywistym jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich Uczestników/Uczestniczek

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842

