



Sekwencja Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Mentoring z budowania marki i strategii pozyskiwania klientów.

Numer usługi 2025/03/19/10268/2635438

📍 Warszawa / stacjonarna

👤 Mentoring

🕒 25 h

📅 20.05.2025 do 29.05.2025

5 350,00 PLN brutto

4 349,59 PLN netto

214,00 PLN brutto/h

173,98 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią osoby prowadzące działalność gospodarczą, kierownictwo i zarząd przedsiębiorstw z sektora MMŚP, odpowiedzialni za promocję firmy i monitoring zarządzania danymi osobowymi.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel edukacyjny

Celem mentoringu w zakresie promocji jest wyposażenie uczestnika w praktyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego projektowania strategii promocyjnych. Uczestnik zdobędzie kompetencje w e-marketingu i analizie działań promocyjnych, co zwiększy efektywność marketingu i konkurencyjność firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Klient potrafi zaprojektować strategię promocji z wykorzystaniem social media, SEO oraz działań PR.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
Klient zna narzędzia e-marketingu, takie jak Google Analytics, SEO, mailing oraz social media marketing.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje.	Wywiad swobodny
Klient rozumie zasady tworzenia treści marketingowych i ich wpływ na pozycjonowanie oraz budowanie wizerunku firmy.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
Klient zna metody analizy skuteczności działań marketingowych i potrafi wykorzystać zebrane dane do dalszego planowania.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Usługa jest dedykowana jednej firmie, realizowana w godzinach zegarowych . Praca uczestników oraz trenera będzie opierać się na uwarunkowaniach danego przedsiębiorstwa. W usłudze może wziąć udział 1 osoba.

Mentoring obejmuje następujący zakres tematyczny:

Promocja przedsiębiorstwa

1. Strategia promocji w przedsiębiorstwie

- Omówienie procesu tworzenia strategii marketingowej dostosowanej do specyfiki grupy docelowej firmy, z uwzględnieniem działań prowadzonych przez przedsiębiorcę.
- Praktyczne wskazówki planowania działań promocyjnych w kanałach offline i online, na podstawie działań dotychczas stosowanych przez właściciela firmy
- Mentoring w zakresie budowania wizerunku firmy poprzez skuteczny storytelling i działania zwiększające rozpoznawalność marki wśród odbiorców docelowych.

2. E-marketing

- Omówienie kluczowych elementów e-marketingu, w tym SEO, kampanii reklamowych oraz marketingu w social media, na przykładzie działań stosowanych przez przedsiębiorcę.
- Mentoring w zakresie efektywności działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi analitycznych i danych pochodzących z kampanii prowadzonych w różnych kanałach.
- Wsparcie w wykorzystaniu danych do optymalizacji działań marketingowych, oparte na przykładach z działalności JDG.

3. Content marketing i budowanie wizerunku

- Omówienie kluczowych elementów tworzenia treści marketingowych do specyfiki grupy docelowej, z przykładami działań prowadzonych przez przedsiębiorcę.
- Analiza strategii zwiększania zaangażowania klientów poprzez personalizację treści (np. indywidualne oferty, dynamiczny content) oraz interaktywność (quizy, ankiety, konkursy).
- Praktyczne wskazówki dotyczące budowania długotrwałych relacji z klientami poprzez tworzenie wartościowych treści, programów lojalnościowych i angażujących kampanii, opartych na przykładach działań stosowanych przez Mentora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Omówienie procesu tworzenia strategii marketingowej dostosowanej do specyfiki grupy docelowej firmy, z uwzględnieniem działań prowadzonych przez przedsiębiorcę.	Anna Zagórska	20-05-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	20-05-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 23 Omówienie procesu tworzenia strategii marketingowej dostosowanej do specyfiki grupy docelowej firmy, z uwzględnieniem działań prowadzonych	Anna Zagórska	20-05-2025	10:15	12:15	02:00
4 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	20-05-2025	12:15	12:45	00:30
5 z 23 Praktyczne wskazówki planowania działań promocyjnych w kanałach offline i online, na podstawie działań dotychczas stosowanych przez właściciela firmy	Anna Zagórska	20-05-2025	12:45	13:45	01:00
6 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	20-05-2025	13:45	14:00	00:15
7 z 23 Praktyczne wskazówki planowania działań promocyjnych w kanałach offline i online, na podstawie działań dotychczas stosowanych przez właściciela firmy	Anna Zagórska	20-05-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 23 Mentoring w zakresie budowania wizerunku firmy poprzez skuteczny storytelling i działania zwiększające rozpoznawalność marki wśród odbiorców docelowych.	Anna Zagórska	22-05-2025	08:00	09:45	01:45
9 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	22-05-2025	09:45	10:00	00:15
10 z 23 Omówienie kluczowych elementów e-marketingu, w tym SEO, kampanii reklamowych oraz marketingu w social media, na przykładzie działań stosowanych przez przedsiębiorcę.	Anna Zagórska	22-05-2025	10:00	11:45	01:45
11 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	22-05-2025	11:45	12:00	00:15
12 z 23 Omówienie kluczowych elementów e-marketingu, w tym SEO, kampanii reklamowych oraz marketingu w social media, na przykładzie działań stosowanych przez przedsiębiorcę.	Anna Zagórska	22-05-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 23 Mentoring w zakresie efektywności działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi analitycznych i danych pochodzących z kampanii prowadzonych w różnych kanałach	Anna Zagórska	27-05-2025	08:00	09:45	01:45
14 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	27-05-2025	09:45	10:00	00:15
15 z 23 Wsparcie w wykorzystaniu danych do optymalizacji działań marketingowych, oparte na przykładach z działalności JDG	Anna Zagórska	27-05-2025	10:00	11:45	01:45
16 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	27-05-2025	11:45	12:00	00:15
17 z 23 Omówienie kluczowych elementów tworzenia treści marketingowych do specyfiki grupy docelowej, z przykładami działań prowadzonych przez przedsiębiorcę.	Anna Zagórska	27-05-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 23 Analiza strategii zwiększania zaangażowania klientów poprzez personalizację treści (np. indywidualne oferty, dynamiczny content) oraz interaktywność (quizy, ankiety, konkursy).	Anna Zagórska	29-05-2025	08:00	09:45	01:45
19 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	29-05-2025	09:45	10:00	00:15
20 z 23 Analiza strategii zwiększania zaangażowania klientów poprzez personalizację treści (np. indywidualne oferty, dynamiczny content) oraz interaktywność (quizy, ankiety, konkursy).cd	Anna Zagórska	29-05-2025	10:00	11:45	01:45
21 z 23 Przerwa	Anna Zagórska	29-05-2025	11:45	12:00	00:15
22 z 23 Praktyczne wskazówki dotyczące budowania długotrwałych relacji z klientami poprzez tworzenie wartościowych treści, programów lojalnościowych i angażujących kampanii,	Anna Zagórska	29-05-2025	12:00	13:30	01:30
23 z 23 Walidacja	Julia Bosakirska	29-05-2025	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 349,59 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,98 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Zagórska

Ukończyła studia wyższe na Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie. W trakcie swojej kariery zawodowej aktywnie uczestniczyła w licznych szkoleniach i konferencjach dotyczących zarządzania przedsiębiorstwem, co umożliwiło jej stałe poszerzanie wiedzy i rozwój kompetencji w obszarze zarządzania organizacjami. Od 2014 roku pracuje w firmie Sekwencja Sp. z o.o., gdzie świadczy usługi doradcze, obejmujące zarówno aspekty technologiczne, jak i operacyjne. Specjalizuje się w doradztwie strategicznym oraz wspieraniu przedsiębiorstw w optymalizacji procesów biznesowych, co prowadzi do wzrostu efektywności i innowacyjności działania klientów firmy. W ramach swojej pracy, doradza firmom w zakresie wdrażania nowoczesnych rozwiązań i technologii, uczestnicząc w całym procesie od opracowania dokumentacji przetargowej, przez wybór dostawców i wdrożenie rozwiązań, aż po ewaluację wyników wdrożenia. Jej bogate doświadczenie obejmuje realizację usług z zakresu wdrożeń oraz doradztwa IT, co pozwoliło jej usprawnić funkcjonowanie wielu organizacji i wzmocnić ich konkurencyjność na rynku. W ciągu ostatnich 5 lat, licząc od daty usługi, doradzała, prowadziła szkolenia w tej samej oraz pokrewnej tematyce.



2 z 2

Julia Bosakirska

Ukończyła studia wyższe na Uniwersytecie Warszawskim Wydział Zarządzania. Kierownik projektu i Ekspert Technologiczny, z ponad 16 letnim doświadczeniem w branży. W ramach doświadczenia świadczyła usługi proinnowacyjne związane z transferem wiedzy oraz technologii. Świadczyła usługi proinnowacyjne związane z analizą oraz mapowaniem i modelowaniem procesów biznesowych w BPMN w zakresie optymalizacji pod kątem wdrażania innowacji. Współautorka/autorka opracowań z zakresu biznesplanów, strategii rynkowych, opracowań transferu wiedzy, audytu technologicznego z diagnozą dojrzałości cyfrowej, zakończonych opracowaniem mapy drogowej. Ekspert i doradca podczas wdrażania nowoczesnych rozwiązań w

firmach, uczestniczący z klientami w całym procesie od opracowania dokumentacji przetargowej, poprzez wybór dostawców i wdrożenie rozwiązań oraz ewaluację wyników wdrożenia.

Doświadczenie w realizacji usług w zakresie wdrożeń i doradztwa IT, m.in.:

- Testowanie rozwiązań IT
- Audyt IT
- Doradztwo pod kątem systemów IT
- Ocena pod kątem przygotowania firmy do wdrożenia systemu klasy CRM
- Pomoc w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej lub technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji.

W ciągu ostatnich 5 lat licząc od daty usługi, doradztwa prowadziła szkolenia w tej samej oraz pokrewnej tematyce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi doradczej otrzyma materiały w formie elektronicznej.

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji termin

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu mentoringu jest uczestnictwo w usłudze.

Informacje dodatkowe

W koszt usługi wliczone są przerwy oraz walidacji.

Adres

ul. Grójecka 43/1a

02-031 Warszawa

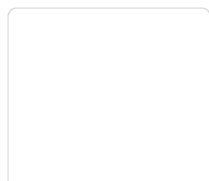
woj. mazowieckie

Usługa realizowana w biurze klienta jak i w biurze naszej firmy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Gajowiak

E-mail egajowiak@sekwencja.org



Telefon (+48) 508 090 170