



KURS:

Strategia

MARKETINGOWA

od podstaw

14.09.2026



WINNERS

Program szkolenia:

I. WPROWADZENIE DO STRATEGII MARKETINGOWEJ

1. Czym jest strategia marketingowa i dlaczego jest kluczowa
2. Różnica między strategią a taktyką – myślenie długofalowe vs działania operacyjne
3. Przegląd modeli strategicznych – SOSTAC, Golden Circle, AIDA, 7P

II. ANALIZA SYTUACJI WYJŚCIOWEJ

1. Audyt obecnych działań marketingowych w firmie
2. Analiza otoczenia biznesowego – SWOT, PEST, analiza konkurencji
3. Określanie grup docelowych i tworzenie profili klientów (person)
4. Ćwiczenie warsztatowe – uproszczona analiza SWOT własnej firmy

III. USTALANIE CELÓW MARKETINGOWYCH

1. Formułowanie celów metodą SMART
2. Dobór KPI – jak mierzyć skuteczność działań
3. Powiązanie celów marketingowych z celami biznesowymi firmy
4. Przykłady dobrych praktyk z różnych branż



Program szkolenia:

IV. PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH

1. Dobór odpowiednich kanałów komunikacji – online i offline
2. Planowanie kampanii promocyjnych – roczne, kwartalne, miesięczne
3. Budżetowanie działań marketingowych – na co warto przeznaczyć środki
4. Ćwiczenie warsztatowe – przygotowanie uproszczonego planu marketingowego dla własnej firmy

V. WDROŻENIE STRATEGII I ORGANIZACJA PRACY ZESPOŁU

1. Przygotowanie zespołu do realizacji strategii
2. Delegowanie zadań i harmonogramowanie działań
3. Monitorowanie postępów i reagowanie na zmiany
4. Narzędzia wspierające realizację strategii – Asana, Trello, Google Workspace

VI. MIERZENIE EFEKTÓW I OPTYMALIZACJA DZIAŁAŃ

1. Analiza danych – jak odczytywać wyniki kampanii
2. Narzędzia analityczne – Google Analytics, Meta Business Suite, raporty sprzedażowe
3. Optymalizacja strategii na podstawie danych – iteracyjne podejście
4. Case study – jak poprawa strategii zwiększyła skuteczność działań marketingowych

VII. PODSUMOWANIE I SESJA PYTAŃ

1. Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia
2. Odpowiedzi na pytania uczestników
3. Materiały szkoleniowe i wzory strategii do samodzielnego wdrożenia



TRENER: Piotr

-ekspert marketingu cyfrowego i strategii biznesowych

Doświadczony trener, doradca i praktyk digital marketingu. Od ponad 7 lat wspiera firmy w skutecznej promocji online, budowie marki i pozyskiwaniu klientów. Specjalizuje się w kampaniach reklamowych na Facebooku i LinkedIn, content marketingu oraz tworzeniu strategii marketingowych dla sektora MŚP.

Na swoim koncie ma ponad 3500 godzin szkoleń i doradztwa, setki przygotowanych strategii i zarządzanie budżetami reklamowymi sięgającymi 750 000 zł.

Doświadczenie szkoleniowe

Jako trener prowadzi warsztaty i szkolenia z marketingu internetowego, social media i strategii biznesowych. Współpracował z firmami takimi jak Dr Irena Eris, Drogeria Laboo, Questo Group czy Fundusze Wsparcia. Jego styl pracy opiera się na praktycznych przykładach, analizie realnych danych i interaktywnej formule, dzięki czemu uczestnicy zdobywają narzędzia gotowe do natychmiastowego zastosowania.

Biznes i startupy

Poza działalnością szkoleniową rozwija własną agencję Inno Marketing i angażuje się w projekty startupowe. Jest współtwórcą m.in. platformy telemedycznej Healthy (600 tys. zł finansowania), aplikacji edukacyjnej JustGlance.it oraz rozwiązania dla gastronomii LunchMe. Dzięki temu łączy wiedzę marketingową z praktyką zarządzania, pozyskiwania klientów i tworzenia innowacyjnych produktów.

Ekspert i autor branżowy

Piotr regularnie dzieli się wiedzą w magazynach branżowych, takich jak Nowa Sprzedaż, Social Media Manager, NowyMarketing czy Marketing i Biznes. Jest również współtwórcą Podcastu o Startupach, gdzie porusza tematy skalowania biznesów, rynku VC i innowacyjnej przedsiębiorczości.



Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

- ✓ Zrozumiesz znaczenie strategii marketingowej
Dowiesz się, czym różni się strategia od taktyki i jak uporządkowane działania zwiększają skuteczność marketingu.
- ✓ Nauczysz się analizować rynek i klientów
Opanujesz narzędzia SWOT, PEST i analizę konkurencji oraz stworzysz profile klientów wspierające planowanie działań.
- ✓ Opanujesz wyznaczanie celów i mierzenie efektów
Poznasz metodę SMART, dobierzesz KPI i powiążesz cele marketingowe z biznesowymi, aby oceniać wyniki pracy.
- ✓ Zdobędziesz praktyczne umiejętności planowania
Dowiesz się, jak dobrać kanały komunikacji, planować kampanie i tworzyć realistyczne budżety promocyjne.
- ✓ Przygotujesz się do wdrożenia strategii w firmie
Poznasz metody organizacji pracy zespołu, delegowania zadań i monitorowania postępów przy użyciu narzędzi online.
- ✓ Wdrożysz wiedzę w praktyce
Na warsztatach przygotujesz strategię marketingową dla swojej firmy – gotową do natychmiastowego zastosowania.



ORGANIZACJA SZKOLENIA

Termin szkolenia: 14.09.2026r.

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: 1 dzień - zajęcia od 8:00-16:00

Koszt szkolenia: 499,00 zł / za osobę / za dzień szkolenia dla zgłoszeń nadesłanych do 31.09.2026r. (cena poza promocją 899,00 zł)

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Dostępne inne kursy:

Google My Business – narzędzie do zarządzania wizytówkami firm w wyszukiwarce i w Google Maps. Umożliwia aktualizację informacji o firmie, odpowiadanie na recenzje klientów i zarządzanie widocznością w lokalnych wynikach wyszukiwania.

Google Workspace, dawniej G Suite – zestaw narzędzi do współpracy i komunikacji, który obejmuje Gmail dla firm, Kalendarz Google, Dokumenty Google, Dysk Google, a także narzędzia do wideokonferencji (Google Meet). Dzięki Google Workspace zespoły mogą efektywnie współpracować w chmurze.

Google Analytics – narzędzie analityczne umożliwiające firmom śledzenie i analizowanie ruchu na stronach internetowych. Pomaga zrozumieć zachowania użytkowników i skuteczność kampanii marketingowych.

Google Search Console - darmowe narzędzie oferowane przez Google, które pomaga właścicielom stron internetowych monitorować i optymalizować widoczność ich witryn w wynikach wyszukiwania Google.



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."

Magdalena Mężyk, shakewave.pl



"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"

Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"

Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl

Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
 ul. Żelazna 4, Poczta 10000
 NIP 98-14-25 000 REGON 142000000

Sheraton
 Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dn. 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, istnienia kontaktów z Klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników. Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wypracowaniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadry, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

Maciej Podraska
 Dyrektor ds. Zarządzania i Rozwoju
 Inne dane kontaktowe: 48 58 767 1000
 48 58 767 1001
 48 58 767 1002
 48 58 767 1003
 48 58 767 1004
 48 58 767 1005
 48 58 767 1006
 48 58 767 1007
 48 58 767 1008
 48 58 767 1009
 48 58 767 1010

Toyota Marki Władysław Cypian
 Oddział Zerań
 ul. Jagiellońska 34
 03-303 Warszawa
 T 522 560 7000 F 522 560 7001 www.toyotaeran.pl

TOYOTA
 Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podrodzienie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zwracając najwłaściwiejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

Dyrektor ASD Zerań
Cezary Cachel

TOYOTA MARKI
 Władysław Cypian
 Oddział Zerań
 ul. Jagiellońska 34
 03-303 Warszawa
 tel. 522 560 7000 fax 522 560 7001
 NIP 125-600-13-24

ingżycie.pl **ING**

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

Alicja Pahl
 Dyrektor Oddziału

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
 61-823 Poznań, ul. Piekary 7
 tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Newrozbank Ubezpieczalnia Na Życie S.A.
 ul. Topiel 12, 00-342 Warszawa
 F +48 (22) 5209009 F +48 (22) 5221 111

Sąd Rejestrowy dla M.S. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
 Kaptur Zamkowy – +48 000 000 10, rejestracja w całości

polwell *Twój partner w codziennej pracy*

Fale Luki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

Wojciech Bukowski
 właściciel

polwell PRZEDSIĘWSTWO HANDELOWE
 Wojciech Bukowski
 71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
 tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
 NIP 881-154-67-07, www.pwsczest.pl

grupa polwell
 Polska Bankowa Finanse

kernell **WIT** **WETA** **montibel-ia** **TORREO MOSEER** **ARTANO**



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



zamowienia@winners-szkolenia.pl



ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno



www.winners-szkolenia.pl

