



FPD spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością



## Nowoczesne Metody Sprzedaży i Marketingu w gospodarce cyfrowej – Aktualne Trendy, Strategie oraz Narzędzia. MODUŁ I, CZĘŚĆ C.

Numer usługi 2024/02/28/51161/2084687

3 500,00 PLN brutto  
3 500,00 PLN netto  
218,75 PLN brutto/h  
218,75 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 16 h  
📅 22.05.2024 do 23.05.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą zbudować, wzmocnić nowoczesne technologie, procesy sprzedażowe po to, by jak najlepiej dostosować własną strategię do zmieniających się potrzeb klientów.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Przedsiębiorcy, członkowie zarządów,</li><li>• Menadżerowie i dyrektorzy odpowiedzialni za rozwój, obsługę klienta i rozwój relacji z klientem z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych,</li><li>• Pracownicy, którzy doskonalą swoje umiejętności,</li><li>• Osoby posiadające własną firmę,</li><li>• Osoby odpowiedzialne za innowacje i rozwój w przedsiębiorstwach, które prowadzą do wprowadzenia informacji na temat najnowszych trendów</li><li>• Szkolenie jest dostępne dla wszystkich zainteresowanych - bez względu na poziom doświadczenia w danej dziedzinie. Wierzymy, że każdy uczestnik będzie miał okazję pogłębić swoją wiedzę.</li></ul> <p><b>Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie w Sprzedaży i Marketingu w gospodarce cyfrowej.</b></p>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do koordynacji i wyznaczania celów do realizacji i działań marketingowych i sprzedażowych wykorzystujących cyfrowe narzędzia w ramach realizacji strategii transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Wiedza:</b></p> <p>Bada przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu mix oraz wskaźniki efektywności. Wyznacza zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych.</p>	<p>Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.</p>	<p>Prezentacja</p>
<p><b>Umiejętności:</b></p> <p>Wyznacza właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego. Wyróżnia strategie e-marketingu w firmie. Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego.</p>	<p>Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p><b>Kompetencje społeczne (postawy):</b></p> <p>Bada działania w oparciu o potrzeby klientów. Dostrzega różnorodność potrzeb klientów. Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia. Przekonuje współpracowników i klientów do własnego zdania. Proponuje niestandardowe rozwiązania</p>	<p>Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

## Program

### MODUŁ I, CZĘŚĆ C.

#### Dzień 1:

#### **Moduł 1: Podstawowe pojęcia i narzędzia sprzedaży i marketingu w cyfrowym świecie**

- Najważniejsze zmiany w świecie sprzedaży spowodowane przez nowoczesne technologie.
- Definicja nowoczesnego marketingu cyfrowego
- Omówienie narzędzi marketingowych i ich zastosowań
- Wprowadzenie do wdrażania nowych narzędzi marketingowych i sprzedażowych
- Wybór odpowiednich narzędzi marketingowych i sprzedażowych dla konkretnej sytuacji

#### **Moduł 2: Marketing internetowy - część teoretyczna**

- Poznanie pojęcia social media i wartości inwestowania w nie
- Przedstawienie głównych trendów w social media
- Przykłady pozytywnych i negatywnych działań w social media
- Komunikacja i kreowanie treści na różnych kanałach komunikacji

#### **Moduł 3: Marketing i sprzedaż internetowa w czasach transformacji cyfrowej**

- Ocena sytuacji rynkowej i kontekstu przedsiębiorstwa
- Budowa strategii marketingowej i strategii marki
- Planowanie i realizacja działań marketingowych w świecie cyfrowym
- Rola automatyzacji w marketingu i przyszłość branży

#### **Moduł 4: Pomiar efektywności działań marketingowych i sprzedażowych w cyfrowym świecie**

- Wprowadzenie do wskaźników efektywności w marketingu cyfrowym
- Analiza danych i interpretacja wyników
- Optimalizacja działań marketingowych na podstawie pomiarów
- Przykłady narzędzi do analizy i monitorowania efektów marketingowych

#### Dzień 2:

#### **Moduł 5: E-mail marketing i automatyzacja**

- Zasady działania e-mail marketingu

- Wykorzystanie automatyzacji w marketingu

**Moduł 6: Content marketing i SEO**

- Poznanie koncepcji content marketingu
- Kreowanie wartościowych treści dla klientów

**Moduł 7: Reklama i kampanie w świecie cyfrowym**

- Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych
- Wykorzystanie retargetingu i personalizacji reklam
- Mierzenie efektywności reklam w środowisku cyfrowym

**Moduł 8: Social media marketing**

- Wykorzystanie różnych platform społecznościowych w marketingu
- Budowanie strategii komunikacji w mediach społecznościowych
- Praktyczne przykłady i case studies z zakresu social media marketingu

*Forma świadczenia usługi - zdalna w czasie rzeczywistym. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ClickMeeting .*

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div>1 z 14</div> Podstawowe pojęcia. Narzędzia marketingu i sprzedaży w cyfrowym świecie	-	22-05-2024	09:00	10:30	01:30
<div>2 z 14</div> przerwa	-	22-05-2024	10:30	10:45	00:15
<div>3 z 14</div> Marketing internetowy - część teoretyczna	-	22-05-2024	10:45	12:15	01:30
<div>4 z 14</div> przerwa	-	22-05-2024	12:15	12:30	00:15
<div>5 z 14</div> Procesy sprzedażowe i marketingowe	-	22-05-2024	12:30	14:00	01:30
<div>6 z 14</div> przerwa	-	22-05-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 14</b> Pomiar efektywności działań marketingowych w cyfrowym świecie	-	22-05-2024	14:15	15:45	01:30
<b>8 z 14</b> E-mail marketing, automatyzacja	-	23-05-2024	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 14</b> przerwa	-	23-05-2024	10:30	10:45	00:15
<b>10 z 14</b> Content marketing i SEO	-	23-05-2024	10:45	12:15	01:30
<b>11 z 14</b> przerwa	-	23-05-2024	12:15	12:30	00:15
<b>12 z 14</b> Reklama i kampanie w świecie cyfrowym	-	23-05-2024	12:30	14:00	01:30
<b>13 z 14</b> przerwa	-	23-05-2024	14:00	14:15	00:15
<b>14 z 14</b> Social media marketing	-	23-05-2024	14:15	15:45	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 500,00 PLN
Koszt usługi netto	3 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	218,75 PLN
Koszt godziny netto	218,75 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dla uczestników usługi:

1. Skrypt szkoleniowy: Podczas szkolenia będzie dostarczony skrypt szkoleniowy, który zawierać będzie treści i informacje przekazywane podczas zajęć. Skrypt może zostać udostępniony drogą mailową lub być dostępny na platformie szkoleniowej.
2. Ankieta: Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymają ankietę, której celem jest zbieranie opinii i informacji zwrotnych na temat jakości szkolenia. Ankieta może być przeprowadzona online lub dostarczona drogą mailową.

Informacje dodatkowe:

- Zaświadczenie: Uczestnik otrzyma zaświadczenie po spełnieniu określonych warunków, które obejmują uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.
- Czas trwania szkolenia: Należy pamiętać, że 1 godzina rozliczeniowa wynosi 45 minut dydaktycznych.
- Nagrywanie wizerunku: Rejestrowanie/nagrywanie wizerunku uczestników może mieć miejsce w celach monitoringu, kontroli oraz utrwalania efektów uczenia się. Uczestnicy wyrażają zgodę na to, zapisując się na usługę.
- Materiały szkoleniowe: Uczestnicy otrzymają nagranie ze szkolenia oraz materiały przygotowane przez Trenera, które zostaną wysłane drogą mailową. Materiały mogą obejmować prezentację PowerPoint oraz e-materiały w formacie PDF.
- Platforma szkoleniowa: Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pomocą platformy ClickMeeting. Uczestnicy otrzymają informacje i instrukcje dotyczące korzystania z platformy przed rozpoczęciem szkolenia.
- Archiwizacja nagrania: Całe nagranie szkolenia zostanie zarchiwizowane i umieszczone na dysku zewnętrznym w celu kontroli i audytu. Wykorzystanie nagrania w innych celach niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników.

### Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.

Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie szkolenia z Operatorem, skontaktuj się z nami w celu potwierdzenia terminu szkolenia i dostępności wolnych miejsc. Informujemy, że w trakcie szkolenia możliwa jest wizytacja z udziałem PARP, Operatora lub innej jednostki wyznaczonej w celu sprawdzenia poprawności realizacji usługi.

### Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Uwaga:

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

# Warunki techniczne

## Warunki techniczne

Oto wymagania techniczne dotyczące uczestnictwa w szkoleniu za pomocą platformy ClickMeeting:

### 1. Komputer o następujących parametrach:

- Procesor dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy).
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej).
- System operacyjny: Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Aktualna wersja jednej z następujących przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

### 2. Kamera:

- ClickMeeting współpracuje z wbudowanymi kamerami w laptopach oraz większością kamer internetowych.
- Jeśli korzystasz z bardziej zaawansowanej lub profesjonalnej kamery, może być konieczne zainstalowanie dodatkowego oprogramowania lub sprzętu.

### 3. Urządzenia mobilne:

- Jeśli korzystasz z urządzenia mobilnego, może być konieczne pobranie odpowiedniej aplikacji z iTunes App Store lub Google Play Store.
- Aby pełnić funkcje dźwięku i obrazu podczas konferencji, wymagane jest posiadanie zestawu słuchawkowego lub głośników podłączonych do urządzenia. Upewnij się, że są one rozpoznane przez Twoje urządzenie i nie są jednocześnie używane przez inne aplikacje.

### 4. Dostęp do internetu:

- Minimalne wymagania dotyczące prędkości łącza internetowego:
  - Dźwięk: 512 kbps.
  - Dźwięk + obraz w jakości SD: 512 kbps + 1 Mbps.
  - Dźwięk + obraz w jakości HD: 512 kbps + 2 Mbps.
  - Współdzielenie ekranu w trybie LiteQ: 2 Mbps.
  - Współdzielenie ekranu w trybie HighQ: 2-5 Mbps.
  - Współdzielenie ekranu oparte na przeglądarce: 1-4 Mbps.
- Upewnij się, że masz zainstalowaną najnowszą wersję przeglądarki internetowej.

### 5. Okres ważności linku:

- Link do szkolenia będzie ważny w dniach i godzinach określonych w harmonogramie usługi.

Podczas szkolenia online możesz oczekiwać:

- Wygodnej formy szkolenia, gdzie wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki.
- Szkolenie odbywa się w wirtualnym pokoju konferencyjnym, w niewielkiej grupie uczestników.
- Uczestnictwa w pełnowartościowym szkoleniu, gdzie trener prowadzi zajęcia "na żywo", widzisz i słyszysz trenera.
- Na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym będziesz widzieć prezentacje, ankiety i ćwiczenia, które będą pokazywane podczas szkolenia. Podsumowując, aby uczestniczyć w szkoleniu za pomocą platformy ClickMeeting, musisz spełnić następujące wymagania techniczne:
  - Komputer z dwurdzeniowym procesorem 2 GHz lub lepszym (zalecany czterordzeniowy).
  - Minimum 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej).
  - System operacyjny: Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
  - Najnowsza wersja przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
  - Kamera internetowa (wbudowana lub zewnętrzna).
  - Głośniki lub słuchawki.
  - Mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny).

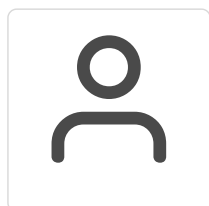
- Klawiatura (wbudowana lub zewnętrzna).
- Mysz lub touchpad.
- Dodatkowo, aby uzyskać pełny dostęp do funkcji dźwięku i obrazu podczas konferencji, zaleca się posiadanie zestawu słuchawkowego lub głośników, które nie są jednocześnie używane przez inne aplikacje.

Upewnij się, że masz również stabilne połączenie internetowe, które spełnia minimalne wymagane prędkości dla różnych trybów transmisji audio-wideo.

Szkolenie będzie prowadzone w formie zdalnej, w wirtualnym pokoju konferencyjnym, gdzie będziesz mógł aktywnie uczestniczyć, oglądając prezentacje i ćwiczenia oraz słuchając trenera.

"Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia."

## Kontakt



**Aleksandra Jońca**

**E-mail** [a.jonca@fpd.pl](mailto:a.jonca@fpd.pl)

**Telefon** (+48) 574 157 925