



Szkolenie: Marketing Internetowy

Numer usługi 2024/03/19/12064/2100367

2 560,00 PLN brutto

2 560,00 PLN netto

106,67 PLN brutto/h

106,67 PLN netto/h

Szkoła
Komputerowa
Impuls Sp. z o. o.



📍 Gliwice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 27.01.2025 do 29.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla osób pracujących na stanowisku odpowiedzialnym za wizerunek przedsiębiorstwa w mediach społecznościowych, chcących podnieść poziom swoich kompetencji w tym obszarze i pozyskiwać nowych klientów za pomocą narzędzi online.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	20-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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 szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego prowadzenia kampanii marketingowych w sieci.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcie i główne założenia Digital Marketingu	<ul style="list-style-type: none"> • Definiuje modele podejmowania decyzji zakupowej • Definiuje archetypy marki • Wymienia strategie marketingowe • Dobiera działania zgodnie z personą klienta 	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie i podstawowe działania SEO	<ul style="list-style-type: none"> • Określa cel strony • Określa mobilność strony • Definiuje wizytówkę Google Moja Firma 	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie i podstawowe działania Google Ads i Analytics	<ul style="list-style-type: none"> • Dobiera słowa kluczowe • Określa zasady redagowania tekstów reklamowych • Określa grupę docelową • Identyfikuje Platformę reklamowa Google Ads oraz Platformę Google Analytics 	Test teoretyczny
Optymalizuje stronę www	<ul style="list-style-type: none"> • Tworzy tytuły i meta opisy • Optymalizuje zdjęcia • Tworzy treści 	Test teoretyczny
Obsługuje Social Media	<ul style="list-style-type: none"> • Identyfikuje dostępne Social Media • Rozróżnia zastosowanie poszczególnych Social Media 	Test teoretyczny

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

Szkolenie adresowane jest dla pracowników działu sprzedaży, obsługi klienta, osób mających bezpośredni kontakt z klientami.

Czas trwania szkolenia to 3 dni szkoleniowe w godz. 8:30 - 15:30 - 21 h zegarowych (24 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 8 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

Walidacja: metodą wykorzystywaną do sprawdzenia efektów uczenia będzie test teoretyczny.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Podstawy digital marketingu

- Modele podejmowania decyzji zakupowej
- Archetypy marki
- Strategie marketingowe
- Generacje użytkowników
- Persona Klienta

2. Podstawy SEO

- Zrozumieć Google
- Prezentacja wyników wyszukiwania
- UX
- Cel strony
- Mobilność strony
- Wizytówka Google Moja Firma
- Katalogi i portale ogłoszeniowe

3. Podstawy Google Ads i Analytics

- Dobór słów kluczowych
- Zasady redagowania tekstów reklamowych
- Grupa docelowa
- Platforma reklamowa Google Ads
- Platforma Google Analytics

4. Optymalizacja strony www

- Tytuły i meta opisy
- Optymalizacja zdjęć
- Struktura strony
- Tworzenie angażujących treści
- Audyt strony internetowej
- Linkowanie wewnętrzne i zewnętrzne

5. Social Media

- Typologia Social Media
- Facebook – potencjał, zastosowanie, statystyki, reklama
- LinkedIn – dotrzyj do Klienta biznesowego
- YouTube – korzyści z video marketingu
- Transmisje na żywo jako sposób angażowania Klienta

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 560,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 560,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	106,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	106,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Westerowski

- Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach - Wydział Zarządzania i marketingu;
- Trener na poziomie odpowiadającym EQF 5 European Qualification Framework (Senior trainer);
- Doradca zawodowy;
- Certyfikowany coach amerykańskiej metodyki sprzedaży CustomerCentric Selling;
- Wykładowca szkół wyższych, Trener w projektach edukacyjnych, współzałożyciel agencji reklamowej. Dotychczas przeprowadził w ramach zajęć dla studentów, kursów i szkoleń ponad 400 godzin zajęć z optymalizacji i tworzenia stron www.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie pdf, zawierające treści zgodne z programem szkolenia - prezentacja.

Adres

ul. Grzegorza Piramowicza 2/1

44-100 Gliwice

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Patrycja Tomczak

E-mail pocztaimpuls@gmail.com

Telefon (+48) 322 382 720