



## 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

📅 03.09.2024 do 05.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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"> <li>• Definiuje modele podejmowania decyzji zakupowej</li> <li>• Definiuje archetypy marki</li> <li>• Wymienia strategie marketingowe</li> <li>• Dobiera działania zgodnie z personą klienta</li> </ul>	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie i podstawowe działania SEO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Określa cel strony</li> <li>• Określa mobilność strony</li> <li>• Definiuje wizytówkę Google Moja Firma</li> </ul>	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie i podstawowe działania Google Ads i Analytics	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dobiera słowa kluczowe</li> <li>• Określa zasady redagowania tekstów reklamowych</li> <li>• Określa grupę docelową</li> <li>• Identyfikuje Platformę reklamowa Google Ads oraz Platformę Google Analytics</li> </ul>	Test teoretyczny
Optymalizuje stronę www	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tworzy tytuły i meta opisy</li> <li>• Optymalizuje zdjęcia</li> <li>• Tworzy treści</li> </ul>	Test teoretyczny
Obsługuje Social Media	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identyfikuje dostępne Social Media</li> <li>• Rozróżnia zastosowanie poszczególnych Social Media</li> </ul>	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](mailto:pocztaimpuls@gmail.com)

**Telefon** (+48) 322 382 720