



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Szkolenie Facebook, Instagram/Threads oraz TikTok w Biznesie z elementami Canvy. Sztuczna inteligencja AI. Rolki. System reklamowy Meta Advance-program rozszerzony 4 dni.

Numer usługi 2024/04/10/118911/2120291

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 22.07.2024 do 25.07.2024

4 700,00 PLN brutto

4 700,00 PLN netto

146,88 PLN brutto/h

146,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Jednoosobowych działalności gospodarczychPrzedsiębiorstw, korporacji i dużych firm - prezesów i właścicieliOsób zarządzających działami - dyrektorów, menedżerów i kierownikówZespołów sprzedażowych i marketingowych - projekt managerówWyspecjalizowanych działów w obrębie danej firmy - specjalistów ds. marketingu, PR, e-commerce
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	21-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego budowania wizerunku marki oraz zwiększania sprzedaży w sieci za pomocą narzędzi marketingowych takich jak Facebook, Instagram.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wykorzystuje najważniejsze narzędzia na Facebooku i Instagramie w celu dostosowania ich do potrzeb i identyfikacji firmy</p>	<p>Konfiguruje Business Menedżer Facebooka, Menedżera Reklam, Piksela, Zdarzenia Niestandardowe i wykorzystuje je do zarządzania działaniami marketingowymi w sieci</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Tworzy grupy docelowe dostosowane dla swojej branży</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Tworzy niestandardowe grupy w celach reklamowych</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Definiuje cele reklamowe w Menedżerze reklam i dostosuje je do strategii marketingowej firmy</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wykorzystuje Canvę to tworzenia grafik na potrzeby Social Media</p> <p>Stosuje język korzyści w prowadzonej komunikacji w marketingu cyfrowym</p>	<p>Tworzy prezentacje, ulotki, loga w programie Canva</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
	<p>Identyfikuje metody i narzędzi angażowania klientów w proces kreowania wartości i personalizacji produktów (content marketing, język korzyści)</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego</p> <p>Wykorzystuje narzędzia do komunikacji i do budowania wizerunku marki</p>	<p>Charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Wykorzystuje narzędzia takie jak: Instagram, Threads oraz TikTok do budowania wizerunku marki oraz komunikacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Tworzy efektowne nagrania bezpośrednio z aplikacji</p>	<p>Tworzy efektowne nagrania bezpośrednio z aplikacji Instagram, TliikTok.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Wykorzystuje aplikację CapCut, Mojo, VN do tworzenia rolek</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Stosuje zasady skutecznej komunikacji</p>	<p>Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza 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 zdalna w czasie rzeczywistym, szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia. Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i osób bardziej zaawansowanych.

Rekomendacje przed szkoleniem:

Ze względu na dużą liczbę bloków warsztatowych, szkolenie przeznaczone jest dla osób, które mają już założone konta firmowe na FB/IG. Wraz z Trenerem będą mogli wprowadzić wszystkie najważniejsze konfiguracje.

Jak się przygotować do szkolenia Facebook, instagram w biznesie, aby było dla Ciebie jeszcze bardziej efektywne?

Jeśli masz już konta w social mediach:

- Sprawdź czy masz dostęp do profilu firmowego na Facebooku oraz Instagramie (jeżeli możesz mieć to uzyskaj). Przypomnij sobie loginy i hasła.
- Wypisz listę produktów bądź usług, które chcesz uwzględnić w promocji oraz najważniejsze aspekty swojej firmy.
- Jeżeli nie posiadasz strony firmowej na Facebooku nie martw się- pomożemy Ci ją założyć oraz skonfigurować z Menadżerem reklam.

I DZIEŃ

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

I Blok - Charakterystyka nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu mix - teoria-rozmowa na żywo

- Cele krótkoterminowe w budowania strategii e-marketingowej
- Cele długoterminowe w budowie strategii e-marketingowej

Charakterystyka zasad skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych -cz. 1 - Facebook

- Analiza konta na Facebooku - Case study - analiza profilu własnego mocne i słabe strony
- Najważniejsze ustawienia i ukryte, a wartościowe funkcje Fanpage'a.
- Przykłady dobrych profili na Facebooku.
- Jak wyznaczać cele marketingowe dla siebie i zespołu.

- Spójność identyfikacji. Najważniejsze ustawienia Fanpage'a.

II Blok - Content marketing – jak pisać by nas czytali, jak zaangażować odbiorców pod postem, komunikacja z odbiorcami i język korzyści. teoria+praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia

- Planowanie postów na Facebooku z wykorzystaniem narzędzi Facebooka.
- Jak pisać by nas czytali i zaangażować odbiorców pod postem.
- Komunikacja z odbiorcami i język korzyści - metody pisania aranżujących postów dopasowanych do grupy odbiorczej.
- Ustalenie kim jest Twój odbiorca i czego oczekuje.
- Jakie posty FB i IG wyświetla, a jakich nie.
- Sposoby na zwiększenie organicznego zasięgu.
- Konkursy - jak je legalnie tworzyć, o czy warto pamiętać i jak angażować odbiorców.
- Wydarzenia do czego je jeszcze można wykorzystać?
- Sytuacja kryzysowa - jak sobie z nią poradzić?

III Blok - Charakterystyka zasad skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych przy wykorzystaniu programu Canva - omówienie programu - teoria- rozmowa na żywo

- Podstawy Canvy - omówienie najważniejszych, wybranych funkcji programu przydatnych do tworzenia grafik na SM.
- Najlepsze formaty grafik na FB, Instagrama, LinkedIn i stronę www.
- Najlepsze formaty na reklamę.

IV Blok - Praca w programie Canva - forma statyczna i dynamiczna- praktyka-ćwiczenia

- Tworzenie podstaw identyfikacji graficznej - logo, infografika, dobór kolorystki i fontów - ćwiczenie
- Tworzenie szablonów graficznych na potrzeby SM - ćwiczenie
- Tworzenie animacji - ćwiczenie
- Dodawanie Call to Action.
- Omówienie dodatkowych elementów graficznych przydatnych w SM

II DZIEŃ

I Blok - Narzędzia marketingu internetowego w budowaniu marketingu mix – konfiguracja Business Menedżera - teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia

- Konfiguracja Business Menedżera

II Blok - Business Menedżer – grupy odbiorców (Audience Insights) - teoria+ praktyka ćwiczenia, rozmowa na żywo

- Analiza i tworzenie grup docelowych.
- Grupowanie zainteresowań.
- Jakie grupy dają najlepsze efekty.
- Najczęstsze błędy w tworzeniu grup.
- Jak docierać do nieaktywnych odbiorców i ich ożywić.

III Blok - Menedżer reklam - Konto reklamowe czyli jak pozyskiwać klientów na FB, cele reklamowe - teoria+ praktyka ćwiczenia, rozmowa na żywo

- Konfiguracja konta.
- Jak nie zablokować konta reklamowego i czym to grozi – treści zakazane.
- Dlaczego nie przez „Promuj post”?
- Budowa lejka sprzedażowego i planowanie budżetu.
- Jak zamienić zimny ruch na ciepły.
- Analiza dotychczasowych wyników reklam.
- Jakie koszty reklam osiągać? Podstawy strategii marketingowych.

Najważniejsze cele reklam dedykowanych na Facebooka i Instagram.

- Omówienie celów:
- Jak pozyskać nowych klientów.
- Jak zwiększać zaangażowanie na fanpage.
- Jak zwiększyć liczbę zapytań w Messengerze.
- Jak kierować fanów na stronę internetową.
- Jak badać konwersję z koszyka i zakupów

IV Blok - Tworzenie reklam - cz. 1. Teksty i formaty reklamowe-teoria+ praktyka ćwiczenia i współdzielenie ekranu

Konfiguracja niestandardowych formatów reklam:

- Kolekcja
- Formularz kontaktowy
- Reklamy z materiałem dynamicznym

III dzień

I Blok - Tworzenie reklam - cz. 2 - Teksty i formaty reklamowe-teoria+praktyka ćwiczenia i współdzielenie ekranu

- Post na dzień dobry.
- Sprzedaż z katalogu.
- Posty reklamowe na stronie.

II Blok - Facebook Advance-teoria-dyskusja-

- Remarketing i wykluczenia
- Piksel Facebooka
- Zdarzenia niestandardowe
- Analiza wyników kampanii
- Jak czytać raporty reklamowe na Facebooku.
- Jak podglądać reklamy konkurencji.
- Które wskaźniki na Facebooku mają znaczenie, a które można spokojnie pominąć.
- Mierzenie skuteczności kampanii za pomocą linków UTM.
- Tworzenie własnych wskaźników bezpośrednio w managerze reklam – między innymi współczynnik konwersji czy urealniony ROAS,
- Optymalizacja reklam na Facebooku i Instagramie
- Jak i kiedy wprowadzać zmiany w kampaniach na Facebooku i Instagramie.
- Wykluczenia – w jaki sposób i dlaczego operować nimi w kampaniach.
- Grupowanie zainteresowań, stawki ręczne i inne nietypowe rozwiązania, sztuczki i luki w systemie, które zwiększają wyniki na FB i IG.

III Blok – Zwiększanie wizerunku na Instagramie – teoria + praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia

- Analiza profilu.
- Omówienie najważniejszych sekcji.
- Hashtagi w nich siła.
- Jak zwiększać organicznie zasięgi.
- Jakie cele reklamowe wykorzystywać.
- Pomysły na media plan.
- Triki na Instagramie
- Cele reklamowe na Instagramie

IV blok – Threads- Rozszerzenie aplikacji Instagrama - praktyka - ćwiczenia

- Dodanie profilu Threads do Instagrama
- Dlaczego Threads
- Jaki Content dodawać na Threads
- Trendy
- Algorytmy
- Threads, a Twitter
- Zależności Threads, a Instagrama

Dzień IV:

BLOK1 - Dlaczego TikTok?-Profil prywatny, firmowy + system reklamowy – teoria-rozmowa na żywo

- Dlaczego TikTok?
- Statystki na TikToku. Nasza grupa docelowa.
- Optymalne nagrywanie na TikToku.
- Co nagrywać na TikToku? Pomysł na content. Case study .
- Język TikToka. Najważniejsze pojęcia.
- Jak działają Algorytmy na TikToku?

Tworzymy profil prywatny i firmowy. Oświetlenie i sprzęt.

- Profil prywatny, a profil biznesowy.
- Sposoby na duże zasięgi. SEO.

- TikTok Tips
- Ciekawostki i porady (PL)
- TikTok i marketing (MG)
- Co się sprawdza, a co nie.
- Dont make ads. Make TikToks.

Business TikTok | Ads Manager

- Business TikTok – centrum dowodzenia dla film.
- Ads Manager – konfiguracja konta.
- Piksel TikToka.
- Audiences TikTok.
- Zdarzenia niestandardowe.

System reklamowy TikToka - praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.

- Cele reklamowe TikToka.
- Grupy docelowe TikToka.
- Targetowanie - 4 sposoby.
- TikTok Spark Ads.
- Remarketing w video.

Blok II- TikTok rolki - tworzymy efektowne nagrania bezpośrednio z aplikacji – praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.

- Trendy muzyczne na TikToku
- Najważniejsze ustawienia: Przejścia, tekst, nakładki TikToka.
- Opisy na rolach.
- Opowieść i MV na TikToku

Blok III- CapCut – aplikacja do tworzenia rolek - praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.

- CapCut – podstawowe i nieoczywiste funkcje.
- Praca ze zdjęciami – jak przerobić zdjęcie w animacje.
- Nagrywanie video pod obróbkę – trzy triki.

Blok IV- CapCut i VN– zaawansowane funkcje - praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.

- Dynamizm w rolkach.
- Nagrywanie pod bit.
- Odwrócenie obrazu.
- Wyodrębnianie/dodawanie dźwięku
- Dodawanie Lektora.
- VN – alternatywny program do obróbki zdjęć i filmów.
- Mojo – alternatywny program do relacji i rolek.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	22-07-2024	08:30	08:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 26 I Blok - Charakterystyka nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu mix - teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	22-07-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 26 Przerwa 30 min	Magdalena Głomska	22-07-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 26 II Blok - Content marketing – jak pisać by nas czytali, jak zaangażować odbiorców pod postem, komunikacja z odbiorcami i język korzyści.teoria+p praktyka-rozmowa na żywo, ćwiczenia	Magdalena Głomska	22-07-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 26 Przerwa 15 min	Magdalena Głomska	22-07-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 26 III Blok - Charakterystyka zasad skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych przy wykorzystaniu programu Canva - omówienie programu - teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	22-07-2024	12:15	13:45	01:30
7 z 26 IV Blok - Praca w programie Canva - forma statyczna i dynamiczna- praktyka- ćwiczenia	Magdalena Głomska	22-07-2024	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 26 I Blok - Narzędzia marketingu internetowego w budowaniu marketingu mix – konfiguracja Business Menedżera - teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia	Magdalena Głomska	23-07-2024	08:30	10:00	01:30
9 z 26 Przerwa 30 min	Magdalena Głomska	23-07-2024	10:00	10:30	00:30
10 z 26 II Blok - Business Menedżer – grupy odbiorców (Audience Insights) - teoria+ praktyka ćwiczenia, rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	23-07-2024	10:30	12:00	01:30
11 z 26 Przerwa 15 min	Magdalena Głomska	23-07-2024	12:00	12:15	00:15
12 z 26 III Blok - Menedżer reklam - Konto reklamowe czyli jak pozyskiwać klientów na FB, cele reklamowe - teoria+ praktyka ćwiczenia, rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	23-07-2024	12:15	13:45	01:30
13 z 26 IV Blok - Tworzenie reklam - cz. 1. Teksty i formaty reklamowe- teoria+ praktyka ćwiczenia i współdzielenie ekran	Magdalena Głomska	23-07-2024	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 26 I Blok - Tworzenie reklam - cz. 2 - Teksty i formaty reklamowe-teoria+praktyka ćwiczenia i współdzielenie ekranu	Magdalena Głomska	24-07-2024	08:30	10:00	01:30
15 z 26 Przerwa 30 min	Magdalena Głomska	24-07-2024	10:00	10:30	00:30
16 z 26 II Blok - Facebook Advance-teoria-diskusja-	Magdalena Głomska	24-07-2024	10:30	12:00	01:30
17 z 26 Przerwa 15 min	Magdalena Głomska	24-07-2024	12:00	12:15	00:15
18 z 26 III Blok – Zwiększanie wizerunku na Instagramie – teoria + praktyka-rozmowa na żywo, ćwiczenia	Magdalena Głomska	24-07-2024	12:15	13:45	01:30
19 z 26 IV blok – Threads-Rozszerzenie aplikacji Instagrama - praktyka - ćwiczenia	Magdalena Głomska	24-07-2024	13:45	15:15	01:30
20 z 26 BLOK1 - Dlaczego TikTok? -Profil prywatny, firmowy + system reklamowy – teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	25-07-2024	08:30	10:00	01:30
21 z 26 Przerwa 30 min	Magdalena Głomska	25-07-2024	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 26 Blok II- TikTok rolki - tworzymy efektowne nagrania bezpośrednio z aplikacji – praktyka, współdzielenie ekranu,	Magdalena Głomska	25-07-2024	10:30	12:00	01:30
23 z 26 Przerwa 15 min	Magdalena Głomska	25-07-2024	12:00	12:15	00:15
24 z 26 Blok III- CapCut – aplikacja do tworzenia rolek - praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Magdalena Głomska	25-07-2024	12:15	13:45	01:30
25 z 26 Blok IV- CapCut i VN – zaawansowane funkcje - praktyka, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Magdalena Głomska	25-07-2024	13:45	15:00	01:15
26 z 26 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	25-07-2024	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

146,88 PLN

Koszt osobogodziny netto

146,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Głomska

Magdalena Głomska posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Jest absolwentką Politechniki Gdańskiej. Ukończyła wydział Zarządzania i Marketingu. Korzenie jej doświadczenia wywodzą się z dziedziny sprzedaży, z którą związana jest zawodowo od ponad 17 lat. Marketingiem internetowym zajmuje się od 2010 roku. Przez 15 lat pracowała na stanowiskach managerskich zarządzając działem marketingu i sprzedaży oraz wdrażając strategię w firmie będącej dystrybutorem międzynarodowych marek.

Od 4 lat jest właścicielem firmy i dyrektorem zarządzającym Agencji Doradztwa Marketingowego „Digital Brand”, którą założyła bazując na własnym, praktycznym doświadczeniu marketingowo-sprzedażowym. Współpracuje z klientami różnych branż z całej Polski wspierając ich w potrzebnych dla nich obszarach sprzedażowo-marketingowych. Pisze strategie marketingowe oraz wdraża wraz z zespołem jej narzędzia pomagając w przejściu transformacji cyfrowej. Swoją wiedzę przekazuje jako Trener na szkoleniach o tematyce: Marketing dla branż, Social Media (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn), Content marketing, Strategie marketingowe oraz sprzedażowe, Zarządzanie przedsiębiorstwem, Wprowadzanie produktów na rynek. Zrealizowała ponad 1000 godzin szkoleniowych w ciągu ostatnich 3 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt z materiałami do samodzielnego utrwalenia materiału, prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

Dla aktywnego uczestnictwa w warsztatach, każdy jego uczestnik powinien posiadać komputer z dostępem do Internetu

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)

4 GB pamięci RAM (zalecane 8 GB lub więcej)

System operacyjny Windows 10/11, Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie clickmeeting lub google meets (przed szkoleniem uczestnicy otrzymają link) opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506