



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Social media - komunikacja, marketing i sprzedaż - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/04/23/43841/2132521

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 36 h
📅 01.07.2024 do 04.07.2024

6 000,00 PLN brutto
6 000,00 PLN netto
166,67 PLN brutto/h
166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	27-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Social media - komunikacja, marketing i sprzedaż - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje uczestników do samodzielnego wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych, do skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
dysponuje wiedzą o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	definiuje zasady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	wymienia rodzaje działań sprzedażowych i marketingowych w social mediach oraz rodzaje aktywności	Test teoretyczny
	definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Test teoretyczny
dysponuje wiedzą o tworzeniu strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedaży i marketingowej	wymienia zasady budowania strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedażowo marketingowej	Test teoretyczny
dysponuje wiedzą o doborze właściwego contentu i narzędziach pomocnych w tworzeniu contentu na media społecznościowe w formie treści i grafiki	określa korzyści stosowania sztucznej inteligencji oraz Canvy	Test teoretyczny
	rozróżnia rodzaje content marketingu	Test teoretyczny
	zakłada profile w poszczególnych mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	obsługuje poszczególne media społecznościowe oraz wykorzystuje ich funkcjonalności	Test teoretyczny
stosuje content marketingowy na media społecznościowe	dobiera i opracowuje content na poszczególne media zgodnie z zasadami działania poszczególnych mediów i zasad social selling	Test teoretyczny
	obsługuje narzędzia pomocnicze tj. Canva i Chat GPT w zakresie niezbędnym do komunikacji, marketingu i sprzedaży w Social Mediach	Test teoretyczny
	tworzy treści w chat GPT	Test teoretyczny
	tworzy posty w Canvie	Test teoretyczny
wdraża strategiczne działania w mediach społecznościowych	planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji marki, strategii sprzedażowo marketingowej	Test teoretyczny
	podejmuje działania zgodne z założeniami strategii	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera 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

1. Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
2. Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych.
3. Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. Budowanie zaangażowania klienta.
4. Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media.
5. Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
6. Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
7. You Tube – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe.
8. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.
9. LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
10. Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
11. Podstawy strategii komunikacji marki w social media.
12. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań. Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości.
13. Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP.
14. Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media.

Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 16. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych - wykład	Ewelina Bobak	01-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 18 Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	01-07-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 18 Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta? - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	01-07-2024	11:30	12:30	01:00
4 z 18 Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. Budowanie zaangażowania klienta - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	01-07-2024	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 18 Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	01-07-2024	13:30	15:30	02:00
6 z 18 Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe, cz. 1 - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	02-07-2024	08:00	09:30	01:30
7 z 18 Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe, cz. 2 - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	02-07-2024	09:45	11:15	01:30
8 z 18 Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	02-07-2024	11:30	13:15	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 You Tube – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	02-07-2024	13:30	15:30	02:00
10 z 18 Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży, cz. 1 – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	03-07-2024	08:00	09:30	01:30
11 z 18 Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży, cz. 2 – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	03-07-2024	09:45	11:15	01:30
12 z 18 LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	03-07-2024	11:30	13:15	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	03-07-2024	13:30	15:30	02:00
14 z 18 Podstawy strategii komunikacji marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań - wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	04-07-2024	08:00	09:30	01:30
15 z 18 Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	04-07-2024	09:45	11:15	01:30
16 z 18 Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	04-07-2024	11:30	13:15	01:45
17 z 18 Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media – wykład, ćwiczenia	Ewelina Bobak	04-07-2024	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 18 Walidacja efektów uczenia się	-	04-07-2024	15:00	15:30	00:30

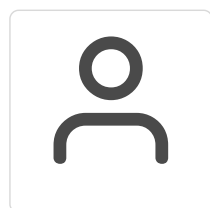
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewelina Bobak

Od 15 lat praktyk zawodowy z dziedziny marketingu, rozwoju osobistego i kreatywnego myślenia. Na co dzień prowadzi własną agencję marketingową i wyklada na Wyższej Szkole Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu z zakresu zarządzania innowacjami, myślenia kreatywnego i podstaw marketingu. Ukończyła studia licencjackie z Socjologii ze specjalizacją Public Relations oraz magisterskie z Zarządzania ze specjalizacją Marketing i Techniki Sprzedaży, ponadto jest absolwentką AGH na studiach podyplomowych z Kreowania Wizerunku. Brała udział w licznych szkoleniach i konferencjach, zarówno jako uczestnik jak również jako prelegentka. Do tej pory przeprowadziła około 350 godzin szkoleniowych z Zarządzania Czasem, Social Media, budowaniu marki i kreowania wizerunku, marketingu oraz psychologii reklamy. Posiada co najmniej 120godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia tj. 01.07.2024 r. Wykształcenie: wyższe. Email: lasinska.ewelina@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),
- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350