

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI

Marketing i Social Media w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2024/05/21/122563/2156987

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.09.2024 do 08.09.2024

3 108,00 PLN brutto

3 108,00 PLN netto

194,25 PLN brutto/h

194,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane do właścicieli oraz pracowników firm, którzy chcą zadbać o wizerunek marki w sieci przy wykorzystaniu mediów społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Szkolenie zapewnia umiejętności niezbędne do prowadzenia marketingu w trybie online. Pozwala na wykorzystanie w sposób właściwy narzędzi marketingu internetowego.

Daje możliwość strategicznego podejścia do prowadzenia marketingu oraz planowania działań w oparciu o potrzeby klientów.

Szkolenie zwraca uwagę na skuteczne prowadzenie własnej strony internetowej przedsiębiorstwa oraz komunikacji w mediach społecznościowych takich jak Facebook, Tik Tok Instagram, LinkedIn, Twitter.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje dzisiejszych klientów.	Analizuje jakie ma zachowania, potrzeby, oczekiwania, trendy klient.	Wywiad swobodny
Precyzuje pożądane grupy klientów.	Opracowuję profile marketingowe, które pozwolą skuteczniej pozyskać oczekiwanego leada.	Debata swobodna
Omawia strategie marketingowe.	Planuje działania marketingowe, ograniczanie kosztów, maksymalizowanie efektywności działań	Wywiad swobodny
Buduje wizerunek własnej marki.	Dopasowuje się do potrzeb i oczekiwań klientów.	Wywiad swobodny
Używa mediów społecznościowych w marketingu.	Rozróżnia rodzaje mediów społecznościowych, strategie komunikacyjne, budowanie relacji z odbiorcami, pozyskiwanie leadów.	Wywiad swobodny
Używa innowacyjnych narzędzi w marketingu.	Wymienia i charakteryzuje pojęcia automatyzacji, badania skuteczności działań, badania klientów, feedbacku.	Wywiad swobodny
Omawia efektywność działań marketingowych.	Wskazuje strategiczne wskaźniki efektywności.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Efekty uczenia się podzielone są na wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się.

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

Kryteria weryfikacji zostały określone jako jednoznaczne, realne oraz możliwe do zweryfikowania. Kryteria doprecyzowują efekty uczenia się, a podczas walidacji pomogą ocenić czy dany efekt został osiągnięty.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie.

Program

DZIEŃ I :

- **Opis dzisiejszych klientów :**

Analiza jakie ma zachowania, potrzeby, oczekiwania, trendy klient.

- **Docelowe grupy pożądaných klientów:**

Opracowywanie profili marketingowych, które pozwolą skuteczniej pozyskać oczekiwane leady.

- **Strategia marketingowa :**

Planowanie spójnych działań marketingowych, ograniczanie kosztów, maksymalizowanie efektywności działań.

- **Budowanie wizerunku własnej marki :**

Dopasowywanie się do potrzeb i oczekiwań klientów.

- **Witryna internetowa :**

Struktura, treść, narzędzia do pozyskiwania leadów, automatyzacji działań i weryfikacji skuteczności.

- **Tworzenie tekstów :**

Tworzenie angażujących i wartościowych treści.

- **Content w marketingu :**

Przyciąganie potencjalnych klientów, poprzez tworzenie angażujących i wartościowych treści.

DZIEŃ II :

Użycie mediów społecznościowych w marketingu:

Rodzaje mediów społecznościowych, strategie komunikacyjne, budowanie relacji z odbiorcami, pozyskiwanie leadów.

Innowacyjne narzędzia marketingu :

Automatyzacje, badanie skuteczności działań, badanie klientów, feedback.

Efektywność działań marketingowych :

Strategiczne wskaźniki efektywności.

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Warunki organizacyjne :

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy.
Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy w formie online, który zbada poziom wiedzy kursantów.
Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców

Walidacja :

Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Opis dzisiejszych klientów – Analiza jakie zachowania, potrzeby, oczekiwania, trendy klienta. / Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Docelowe grupy pożądanых klientów- Opracowywanie profili marketingowych, które pozwolą skuteczniej pozyskać oczekiwanego leada / Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 18 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Strategia marketingowa - Planowanie spójnych działań marketingowych, ograniczanie kosztów, maksymalizowanie efektywności działań /Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	12:00	13:00	01:00
5 z 18 Budowanie wizerunku własnej marki: Dopasowanie się do potrzeb i oczekiwań klientów/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	12:00	13:00	01:00
6 z 18 Witryna internetowa: Struktura, treść, narzędzia do pozyskiwania leadów, automatyzacji działań i weryfikacji skuteczności/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 18 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	14:00	14:30	00:30
8 z 18 Tworzenie tekstów - Tworzenie angażujących i wartościowych treści/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	14:30	15:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 Content w marketingu:Przygotowanie potencjalnych klientów, poprzez tworzenie angażujących i wartościowych treści/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	07-09-2024	15:15	17:00	01:45
10 z 18 Użycie mediów społecznościowych w marketingu:Rodzaje mediów społecznościowych, strategiekomunikacyjne,budowanie relacji z odbiorcami,pozyskiwanie leadów/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Docelowe grupy pożądaných klientów- Opracowywanie profili marketingowych, które pozwolą skuteczniej pozyskać oczekiwanego leada/ Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	10:00	11:00	01:00
12 z 18 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	11:00	11:15	00:15
13 z 18 Innowacyjne narzędzia marketingu - Automatyzacje, badanie skuteczności działań, badanie klientów,feedback/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	11:15	13:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 18 Efektywność działań marketingowych: Strategiczne wskaźniki efektywności/Ws pódzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	13:00	14:00	01:00
15 z 18 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	14:00	14:30	00:30
16 z 18 Weryfikacja efektywności działań marketingowych- Najważniejsze wskaźniki efektywności/Ws pódzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	14:30	16:00	01:30
17 z 18 Podsumowanie omawianych zagadnień szkoleniowych - Wnioski,reflekcje, sugestie,opinie,p ytania/Wspódziel enie ekranu	Bartosz Kroplewski	08-09-2024	16:00	17:00	01:00
18 z 18 Test wiedzy,wykonywani za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia	-	08-09-2024	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 108,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 108,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarami organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedażowa pewność siebie

Marketing w social media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie kierowane do właścicieli oraz pracowników firm, którzy chcą zadbać o wizerunek marki w sieci przy wykorzystaniu mediów społecznościowych.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100 % frekwencji na szkoleniu oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego Testu konfiguracji systemu. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

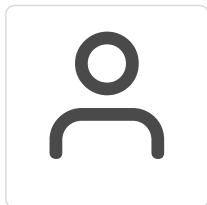
Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym Działem sprzedaży. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego konta testowego.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

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

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878