



## Digital Marketing - szkolenie

Numer usługi 2024/06/05/156609/2172286

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

227,27 PLN brutto/h

227,27 PLN netto/h

IT ENGINEERING &  
CONSULTING

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

22 h

27.07.2024 do 28.07.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy zauważają potrzebę budowania swojej marki w Internecie i chcą ulepszyć prowadzone działania marketingowe.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	7
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	22
<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 pn. "Digital Marketing - szkolenie" jest przygotowanie uczestników do samodzielnego budowania skutecznych kampanii marketingowych. Osiągnięcie zakładanych efektów ma doprowadzić do poprawy wizerunku firmy w Internecie z wykorzystaniem zasad digital marketingu.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie digital marketing	omawia i charakteryzuje pojęcia związane z digital marketingiem	Test teoretyczny
	omawia narzędzia wykorzystywane w marketingu cyfrowym	Test teoretyczny
	omawia rolę digital marketingu we współczesnym biznesie	Test teoretyczny
	analizuje sytuację na rynku i weryfikuje dane dotyczące konkurencji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	definiuje Klienta, dokonuje segmentacji klientów oraz tworzy grupy docelowe odbiorców	Test teoretyczny
	opisuje strategie pozyskiwania linków z uwzględnieniem strony Internetowej, UX, SEO i Google Analytics	Test teoretyczny
	omawia zasady tworzenia kampanii marketingowych	Test teoretyczny
samodzielnie buduje kampanię marketingową w internecie	tworzy własną kampanię reklamową.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje narzędzia dostępne w marketingu cyfrowym	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje rozwiązania AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	buduje skuteczny plan marketingowy z wykorzystaniem narzędzi marketingowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje rozwiązania UX, SEO i Google Analytics w budowaniu kampanii reklamowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	Rozwiązuje problemy i podejmuje decyzje w kontekście tworzenia marki w internecie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje dobre praktyki w tworzeniu marki	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu usługi rozwojowej wydane zostanie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające uzyskania kompetencji, zawierające opis efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawierać będzie opis walidacji oraz kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzać będzie zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

Usługa "Wykorzystanie AI w marketingu internetowym - SEO - szkolenie" obejmuje zarówno zagadnienia teoretyczne jak i praktyczne aspekty poprawienia wizerunku firmy w Internecie z wykorzystaniem procesów optymalizacyjnych witryny internetowej.

## 1. Podstawowe pojęcia Digital Marketingu

- Definicje i kluczowe terminy związane z marketingiem cyfrowym.
- Zrozumienie roli digital marketingu we współczesnym biznesie.

## 2. Trendy w digital marketingu na 2024 rok

- Przegląd najnowszych trendów i zmian w dziedzinie digital marketingu.
- Omówienie wpływu nowych technologii i zachowań konsumentów na strategię marketingowe.

## 3. Social Media Marketing:

- Analiza obecnej sytuacji na rynku social media w Polsce i na świecie.
- Przegląd różnych kanałów social media i ich specyfikacja.
- Strategia social media: określanie grup docelowych, cele i metody działania.

### 3. Social Media Ads:

- Omówienie możliwości kampanii reklamowych na platformach Facebook, Instagram, TikTok i LinkedIn.
- Praktyczne wskazówki dotyczące tworzenia i monitorowania efektywnych kampanii reklamowych.

### 4. Praktyczne przykłady kampanii reklamowych na Facebooku, Instagramie, TikToku i LinkedIn.

### 5. Strona Internetowa, UX, SEO i Google Analytics:

- Podstawowe elementy UX i ich znaczenie dla użytkowników.
- Wprowadzenie do SEO i content marketingu.
- Praktyczne aspekty Google Analytics: porównanie GA Universal i GA4, pomiar danych na żywo, analiza wyników.

### 6. Marketing w wyszukiwarkach:

- Kluczowe aspekty SEO i content marketingu.
- Omówienie narzędzi do analizy słów kluczowych.
- Google Ads: tworzenie kampanii, optymalizacja, analiza wyników.

### 7. Praca warsztatowa: tworzenie kampanii reklamowych w Google Ads.

### 8. Współpraca z Agencjami:

- Model SOSTAC i jego zastosowanie.
- Rozliczanie agencji i własnych kont reklamowych.

### 9. Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia - walidacja

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne oraz przeprowadzony zostanie test sprawdzający wiedzę przed i po szkoleniu, którego ukończenie pozwoli Uczestnikom uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy.

Usługa prowadzona jest w formie ćwiczeń, chatu oraz dyskusji z uczestnikami szkolenia.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie, są wliczone do liczby godzin usługi rozwojowej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Podstawowe pojęcia Digital Marketingu	Dagmara Rżyska	27-07-2024	08:30	11:30	03:00
<b>2 z 13</b> Trendy w digital marketingu na 2024 rok	Dagmara Rżyska	27-07-2024	11:30	14:15	02:45
<b>3 z 13</b> przerwa	Dagmara Rżyska	27-07-2024	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 13</b> Social Media Marketing	Dagmara Rżyska	27-07-2024	14:30	16:00	01:30
<b>5 z 13</b> Praktyczne przykłady kampanii reklamowych na Facebooku, Instagramie, TikToku i LinkedIn.	Dagmara Rżyska	27-07-2024	16:00	16:45	00:45
<b>6 z 13</b> podsumowanie dnia	Dagmara Rżyska	27-07-2024	16:45	17:15	00:30
<b>7 z 13</b> Strona Internetowa, UX, SEO i Google Analytics	Dagmara Rżyska	28-07-2024	09:00	12:45	03:45
<b>8 z 13</b> Marketing w wyszukiwarkach	Dagmara Rżyska	28-07-2024	12:45	14:15	01:30
<b>9 z 13</b> przerwa	Dagmara Rżyska	28-07-2024	14:45	15:00	00:15
<b>10 z 13</b> Praca warsztatowa: tworzenie kampanii reklamowych w Google Ads.	Dagmara Rżyska	28-07-2024	15:00	15:45	00:45
<b>11 z 13</b> Współpraca z Agencjami	Dagmara Rżyska	28-07-2024	15:45	16:30	00:45
<b>12 z 13</b> Podsumowanie szkolenia	Dagmara Rżyska	28-07-2024	16:30	16:45	00:15
<b>13 z 13</b> walidacja	-	28-07-2024	16:45	17:15	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 000,00 PLN
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	227,27 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	227,27 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dagmara Rżyska

Specjalizuje się w kampaniach Facebook, Instagram, LinkedIn i Google Ads oraz SEO. Z branżą digital marketingu związana już ponad 10 lat, na co dzień odpowiada za strategię obecności marek w Internecie i realizację efektywnościowych kampanii. Od 2018 roku prowadzi własną firmę SOCIAL MISJA DAGMARA RŻYSKA

Posiada certyfikaty Wprowadzenie do UX Writingu, Mierniki UX, UX-PM Level 1 czy Google Ads: lead generation

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

### Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

## Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy Google Meets

### **W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:**

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

## **Kontakt**



**Marta Skraba**

**E-mail** [marta@it-ec.pl](mailto:marta@it-ec.pl)

**Telefon** (+48) 451 055 967