



Marketing i sprzedaż w gospodarce cyfrowej.

Numer usługi 2024/06/18/21358/2187481

6 863,40 PLN brutto

5 580,00 PLN netto

207,98 PLN brutto/h

169,09 PLN netto/h

INFORNET.EU
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★

📍 Koźmin Wielkopolski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 10.09.2024 do 12.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do: <ul style="list-style-type: none">właściciele firm oraz osób odpowiedzialnych za pozyskanie, komunikację oraz obsługę klienta,
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	09-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	33
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

Usługa przygotowuje do:

- nabycia podstawowej wiedzy na temat poszczególnych etapów wdrażania strategii marketingu internetowego w

przedsiębiorstwie,

- poznania zasad tworzenia struktury internetowej do zwiększenia sprzedaży w swojej firmie oraz polepszenia rozpoznawalności marki,
- poznania zagadnień związanych z marketingiem w gospodarce cyfrowej

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu	<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych- charakteryzuje zasady działania marketing - automation-charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu	Wywiad swobodny
Identyfikuje właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego	<ul style="list-style-type: none">- identyfikuje metody i narzędzia angażowania klientów w proces kreowania wartości i personalizacji produktów/ usług- ocenia strategie e-marketingu w firmie-poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego	Test teoretyczny
Planuje działania w oparciu o potrzeby klientów	<ul style="list-style-type: none">- dostrzega różnorodność potrzeb klientów- przekonuje współpracowników i klientów do własnego zdania	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

tak

Program

BLOK I

1. Wprowadzenie do marketingu - o globalnych markach - przykłady zagraniczne i polskie. Budowanie marki.
2. Marketing internetowy - sposób działania oraz dostępne narzędzia,
3. Omówienie oraz tworzenie kont na portalach Facebook, Instagram, LinkedIn, Google, TikTok oraz Youtube)
4. e-mail marketing i budowanie własnej bazy mailingowej
5. Content marketing - planowanie, tworzenie, publikowanie różnych formatów treści oraz ich specyfikacja (tekst, zdjęcia, grafika, wideo, Q&A, konkursy(!?)),
6. Darmowe narzędzia do tworzenia treści,

BLOK II

1. Pierwsi użytkownicy oraz budowanie zasięgów i zaangażowania użytkowników
2. Własna strona internetowa/sklep + elementy istotne dla SEO i budowania pozycji w wyszukiwarkach
3. Omówienie konta firmowego na Facebook - istotne kwestie przy współpracy z agencjami zewnętrznymi i dostępy do różnych części konta firmowego dla pracowników
4. Menedżer reklam - koszty kampanii reklamowych,
5. Myśl globalnie, działaj lokalnie! - konfiguracja grup odbiorców i omówienie istoty PERSONY,
6. Menedżer sprzedaży

BLOK III

1. e-commerce na Facebook
2. Istotne kwestie przy tworzeniu strony WWW oraz sklepu internetowego -> SEO
3. Podstawy analityki działań marketingowych - jak czytać raporty, jak wyciągać właściwe wnioski, (ROI, ROAS, KPI)
4. Podpięcie wtyczek oraz narzędzi wykorzystywanych do analityki i zwiększania sprzedaży (Pixel FB, Google Tag Manager, Google Analytics, inne narzędzia),
5. Sztuczna inteligencja oraz remarketing - zwiększanie sprzedaży

BLOK IV

1. Sprawdzenie nabytej wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 BLOK I (pkt 1)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	07:30	08:15	00:45
2 z 26 BLOK I (pkt 2)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	08:15	09:00	00:45
3 z 26 BLOK I (pkt 3)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	09:00	10:30	01:30
4 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	10-09-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 26 BLOK I (pkt 4)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	10:45	12:15	01:30
6 z 26 BLOK I (pkt 5)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	12:15	13:00	00:45
7 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	10-09-2024	13:00	13:30	00:30
8 z 26 BLOK I (pkt 5 c.d.)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	13:30	14:15	00:45
9 z 26 BLOK I (pkt 6)	Olimpia Sobczak	10-09-2024	14:15	15:45	01:30
10 z 26 BLOK II (pkt 1)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	07:30	09:00	01:30
11 z 26 BLOK II (pkt 2)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	09:00	10:30	01:30
12 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	11-09-2024	10:30	10:45	00:15
13 z 26 BLOK II (pkt 3)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	10:45	12:15	01:30
14 z 26 BLOK II (pkt 4)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	12:15	13:00	00:45
15 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	11-09-2024	13:00	13:30	00:30
16 z 26 BLOK II (pkt 5)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	13:30	14:15	00:45
17 z 26 BLOK II (pkt 6)	Olimpia Sobczak	11-09-2024	14:15	15:45	01:30
18 z 26 BLOK III (pkt 1)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	07:30	08:15	00:45
19 z 26 BLOK III (pkt 2)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	08:15	09:45	01:30
20 z 26 BLOK III (pkt 3)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	09:45	10:30	00:45
21 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	12-09-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 26 BLOK III (pkt 3 c.d.)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	10:45	11:30	00:45
23 z 26 BLOK III (pkt 4)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	11:30	13:00	01:30
24 z 26 BLOK III (pkt 5)	Olimpia Sobczak	12-09-2024	13:00	13:45	00:45
25 z 26 PRZERWA	Olimpia Sobczak	12-09-2024	13:45	14:15	00:30
26 z 26 BLOK IV (sprawdzenie nabytej wiedzy)	-	12-09-2024	14:15	15:45	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 863,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,09 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Olimpia Sobczak

Ponad 10 letnie doświadczenie w marketingu ze szczególnym uwzględnieniem marketingu internetowego.

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.
- zarządzania cenami, merchandisingu, technik sprzedaży i negocjacji - budowanie wizerunku firmy przy wykorzystaniu kreatywnych treści.

Specjalizuje się w wizualizacji danych, analityce internetowej i inżynierii danych. Przeprowadziła ponad 120 h usług szkoleniowych w ostatnich 24 miesiącach (wstecz od planowanej daty rozpoczęcia szkolenia) dla przedsiębiorstw z zakresu działań i strategii marketingowych, doradztwa strategicznego, przygotowania strategii rozwoju.

Zainteresowania zawodowe obejmują szeroko pojętą komunikację interpersonalną.

Doświadczenie zdobyła podczas wykonywania zawodu – handlowiec i menedżer.

Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notatki podsumowujące szkolenie

Informacje dodatkowe

usługi szkoleniowe są realizowane w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz. = 45 min

Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.

Adres

ul. Wierzbowa 30

63-720 Koźmin Wielkopolski

woj. wielkopolskie

Usługa będzie realizowana w siedzibie firmy.

Kontakt



Paweł Sobczak

E-mail biuro@szkoleniaunijne.eu

Telefon (+48) 798 932 003