



Wykorzystanie AI w marketingu internetowym - SEO - szkolenie

Numer usługi 2024/06/25/156609/2197841

6 600,00 PLN brutto

6 600,00 PLN netto

212,90 PLN brutto/h

212,90 PLN netto/h

IT ENGINEERING &
CONSULTING

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA

📍 zdalna w czasie rzeczywistym👤 Usługa szkoleniowa🕒 31 h📅 12.09.2024 do 14.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy zauważają potrzebę budowania swojej marki w Internecie i chcą ulepszyć prowadzone działania marketingowe.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	31
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

Celem szkolenia pn. "Wykorzystanie AI w marketingu internetowym - SEO - szkolenie" jest przygotowanie uczestników do samodzielnego poprawienia wizerunku firmy w Internecie z wykorzystaniem procesów optymalizacyjnych witryny internetowej. Osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się pozwoli na opracowywanie skutecznych metod budowania wizerunku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Posługuje się wiedzą w zakresie SEO	omawia i charakteryzuje metody budowania marki w Internecie i wykorzystywania SEO	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
		Test teoretyczny	
	omawia narzędzia wykorzystywane do SEO oraz contentu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
		Test teoretyczny	
	omawia strukturę stron internetowych i definiuje frazy kluczowe niezbędne w pozycjonowaniu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
		Test teoretyczny	
	analizuje dane dotyczące konkurencji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
		Test teoretyczny	
		definiuje Klienta, dokonuje segmentacji klientów oraz tworzy grupy docelowe odbiorców	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
			Test teoretyczny
		opisuje strategie pozyskiwania linków	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
			Test teoretyczny
samodzielnie buduje rzetelny wizerunku w Internecie	skutecznie pozycjonuje swoją stronę, stosuje rozwiązania pozwalające na zwiększenie wyświetleń, stosuje istotne frazy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
	wykorzystuje narzędzia SEO w tworzeniu wizerunku marki	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
	wykorzystuje rozwiązania AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
	buduje skuteczny plan marketingowy z wykorzystaniem narzędzi SEO.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	
	wykorzystuje zasady Copywritingu SEO oraz optymalizacji SEO	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 uzyskanie 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.

Dzień 1

Etap I - Podstawowa wiedza o SEO i stronach internetowych

- Google i inne wyszukiwarki
- Gałęzie i typy SEO
- Czynniki rankingowe Google
 - On-page
 - Off-page
 - Techniczne SEO

- Frazy kluczowe i ich rodzaje
- Struktura stron internetowych
- Perspektywa użytkownika vs perspektywa robotów Google
- Krytyczne spojrzenie na "too good to be true" oferty pozycjonowania

Etap II - Narzędzia do SEO oraz contentu

- Narzędzia do researchu słów kluczowych
- Narzędzia do analizy profilu linkowego
- Narzędzia do badania widoczności, analizowania konkurencji i śledzenia trendów
- Podstawowe wprowadzenie do Search Console i Analytics
- Monitoring po swojemu, czyli Looker Studio

Etap III - On-page SEO

- Elementy On-page SEO oraz ich waga w ujęciu optymalizacyjnym
- Audytorowanie swojej strony internetowej - jakie narzędzia, dane są kluczowe, a co możemy bagatelizować?

Dzień 2

Etap IV - Podstawy linkbuildingu

- Znaczenie linków w SEO
- Rodzaje linków
- Różne strategie pozyskiwania linków
- Anchor linki, a research fraz kluczowych
- Najpraktyczniejsze podejście - publikacje content marketingowe
 - Jak dobierać tematy?
 - Jak dobierać portale?
 - Platformy content marketingowe i digital PR
 - Jak linkować w ograniczonym budżecie?

Etap V - Zrozumienie technicznego SEO - z perspektywy małego serwisu

- Pliki Robots.txt oraz Sitemap.xml
- Manewrowanie linkami kanonicznymi
- Przekierowania i jak się ich nie bać
- Subdomena vs Subfolder
- Wydajność witryny
- Jak istotne - w praktyce - jest techniczne SEO w małych serwisach?

Etap VI - Analiza konkurencji

- Jak identyfikować konkurencję w SEO?
- Analiza widoczności oraz ruchu konkurencji
- Tworzenie Content Gap między domeną naszą, a konkurencyjną
- Analiza linkowania konkurencji
- Porównanie struktur witryn

Dzień 3

Etap VII - Content SEO

- Topical authority, czyli bycie ekspertem w swojej niszy
- Krótka o wytycznych E-E-A-T
- Klastry tematyczne na blogu
- Czy są ogólne zasady dobrego tworzenia contentu?
- Czego szuka grupa docelowa?
- O czym pisze konkurencja?
- Jak zbudować content plan?
 - Research fraz kluczowych
 - Identyfikacja tematów głównych i wspierających
 - Planowanie bez duplikacji i kanibalizacji
- Ukryta moc linkowania wewnętrznego
- Optymalizacja treści na podstawie danych

Etap VIII - Wykorzystanie AI

- ChatGPT i Google Gemini
 - Research long-tail fraz kluczowych
 - Budowanie pomysłów contentowych
 - Tworzenie struktur i planów treści
 - Generowanie tekstu
- Wykorzystanie AI na wyższym poziomie
 - Kreacja custom GPT oraz instrukcji
 - Nadawanie kontekstu oraz kontrola stylu
 - AI-based narzędzia
 - Praktyczne zastosowanie AI dla mniejszych witryn
- Przykładowy framework tworzenia treści

Etap IX - Organizacja wiedzy pod działania

- Nie działaj na ślepo, czyli analiza konkurencji, fraz, grup docelowych oraz monitoring efektów
- Zaplanuj raz, ale optymalizuj regularnie
- Bądź użytkownikiem, do którego docierasz - jak samodzielnie ocenić użyteczność serwisu?
- Operowanie budżetem - kiedy zacząć myśleć o linkbuildingu?

Etap X - Praktyczne porady od SEOwca

- Zestawienie porad dotyczących wykorzystania narzędzi, sposobu budowania treści, testowania, krytycznego spojrzenia na oferty SEO, oceniania potencjału SEO swojej niszy.

Walidacja - test

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, nie są wliczone do liczby godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Etap I - Podstawowa wiedza o SEO i stronach internetowych (wykład, chat, rozmowa)	Dagmara Rżyska	12-09-2024	09:00	12:45	03:45
2 z 14 przerwa	Dagmara Rżyska	12-09-2024	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 14 Etap II - Narzędzia do SEO oraz contentu (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia)	Dagmara Rżyska	12-09-2024	13:00	16:15	03:15
4 z 14 Etap III - On-page SEO (wykład, chat, rozmowa)	Dagmara Rżyska	12-09-2024	16:15	17:15	01:00
5 z 14 Etap IV - Podstawy linkbuildingu (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia)	Dagmara Rżyska	13-09-2024	09:00	12:45	03:45
6 z 14 przerwa	Dagmara Rżyska	13-09-2024	12:45	13:00	00:15
7 z 14 Etap V - Zrozumienie technicznego SEO - z perspektywy małego serwisu (wykład, chat, rozmowa, ćwiczenia)	Dagmara Rżyska	13-09-2024	13:00	15:00	02:00
8 z 14 Etap VI - Analiza konkurencji (chat, rozmowa, ćwiczenia, ankiety)	Dagmara Rżyska	13-09-2024	15:00	16:45	01:45
9 z 14 Etap VII - Content SEO (chat, rozmowa, ćwiczenia, ankiety)	Dagmara Rżyska	14-09-2024	08:00	11:00	03:00
10 z 14 Etap VIII - Wykorzystanie AI (chat, rozmowa, ćwiczenia, ankiety)	Dagmara Rżyska	14-09-2024	11:00	13:15	02:15
11 z 14 przerwa	Dagmara Rżyska	14-09-2024	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 14 Etap IX - Organizacja wiedzy pod działania (chat, rozmowa, ćwiczenia, ankiety)	Dagmara Rżyska	14-09-2024	13:30	15:00	01:30
13 z 14 Etap X - Praktyczne porady od SEOwca (chat, rozmowa, ćwiczenia, ankiety)	Dagmara Rżyska	14-09-2024	15:00	15:30	00:30
14 z 14 walidacja	-	14-09-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,90 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 Teams

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

Telefon (+48) 451 055 967