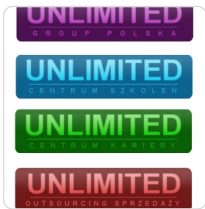


Możliwość dofinansowania



Unlimited Joanna
Niczyporuk



Skuteczny e-marketing we współczesnym świecie

Numer usługi 2024/06/26/7841/2198555

📍 Miłocin / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 22.07.2024 do 28.07.2024

4 850,00 PLN brutto

4 850,00 PLN netto

151,56 PLN brutto/h

151,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób które chcą nabyć lub podnieść kompetencje w zakresie sprzedaży produktów bądź usług oraz komunikacji z klientem również on-line
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Cel ogólny: • poznanie najnowszej wiedzy z zakresu e-marketingu • nabycie umiejętności planowania i realizowania działań z zakresu e-marketingu

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza • Wymienia przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu mix oraz wskaźniki efektywności. • Charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych. • Identyfikuje metody i narzędzi angażowania klientów w proces kreowania wartości i personalizacji produktów/ usług .</p> <p>Umiejętności • Identyfikuje właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego. • Ocenia strategię e-marketingu w firmie. • Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego.</p> <p>Kompetencje społeczne (postawy) • Planuje działania w oparciu o potrzeby klientów. • Dostrzega różnorodność potrzeb klientów. • Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia. • Przekonuje współpracowników i klientów do własnego zdania. • Proponuje niestandardowe rozwiązania</p>	<p>Wymieni zasady działania marketing-automation.</p> <p>Potrafi rozróżnić pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego</p> <p>Wymieni metody i narzędzi angażowania klientów w proces kreowania wartości i personalizacji produktów/ usług</p> <p>Potrafi wymienić wskaźniki marketingu cyfrowego i dokonać oceny efektów</p> <p>Potrafi sformułować zdanie językiem korzyści</p> <p>Potrafi wskazać pytania diagnozujące grupę docelową</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, na pierwszej stronie dokumentu znajduje się opis uzyskanych kompetencji

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, ponieważ zostanie przyporządkowana odpowiednia ilość punktów pod każdym etapem walidacji

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

Tak, szkolenie jest prowadzone przez inną osobę, natomiast forma testu zapewnia rozdzielność procesu kształcenia i szkolenia. Ocena testu jak i nadzór w trakcie będzie prowadzony przez innego trenera.

Program

1. Wstęp do marketingu internetowego
2. Grupa docelowa – jak do niej dotrzeć? • cechy i zachowania potencjalnych klientów • określanie docelowej grupy odbiorców w Internecie • personalizacja strony internetowej
3. Witryna – jak organizować i redagować treść? • zasady projektowania stron internetowych • elementy i aktualizacja treści • współtworzenie serwisu przez klienta • webwriting
4. Reklama w Internecie
 - 4.1 Reklama bezpłatna – sposoby • marketing naturalny a "sztuczny" • informacje marketingowe załączone w treści • umieszczanie treści na serwisach • wykorzystywanie social media
 - 4.2 Płatna reklama • context marketing • reklama efektywnościowa • pomiar efektywności kampanii reklamowych w Internecie
5. Skuteczny marketing e-mailowy • e-maile wysyłane za zgodą odbiorcy a spam • listy dystrybucyjne • biuletyn • wysyłanie e-maili przez serwer • tytuł wiadomości
6. Internetowa społeczność – social media • technologie i sposoby budujące społeczności internetowe • praktyczne sposoby wykorzystania wirtualnych społeczności dla biznesu • Facebook • Instagram
7. Pozycjonowanie w wyszukiwarce • optymalizacja witryny internetowej (SEO, copywriting) • rejestracja strony w wyszukiwarce (WebPosition) • pozycjonowanie płatne (pay-per-click, program AdWords wyszukiwarki Google) • key words

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 1. Wstęp do marketingu internetowego 2. Grupa docelowa 3. Witryna	Joanna Niczyporuk	22-07-2024	08:00	15:00	07:00
2 z 3 4. Reklama w Internecie 4.1 Reklama bezpłatna 4.2 Płatna reklama	Joanna Niczyporuk	24-07-2024	08:00	15:00	07:00
3 z 3 5. Skuteczny marketing e-mailowy 6. Internetowa społeczność 7. Pozycjonowanie w wyszukiwarce 8. Test wiedzy	Joanna Niczyporuk	27-07-2024	08:00	15:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	151,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	151,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Niczyporuk

Przez 5 lat zarządzała 5 oddziałami ze 150 pracownikami w firmie outsourcingowej, współpracowała m.in. z Reiffeisen, Millenium Bank, Netia, mBank, NOM. Ma wieloletnie doświadczenie w rozbudowywaniu struktury sprzedaży bezpośredniej, prowadzeniu grup call center oraz zarządzaniu kampaniami marketingowymi.

Swoją praktyczną wiedzę przekazuje na licznych szkoleniach z technik sprzedaży, zarządzania i organizacji firmy, marketingu, przedsiębiorczości, HR. Od 2008r prowadzi własną firmę outsourcingowo-szkoleniową, w której przeszkolonych zostało ponad 15 000 ludzi w dziedzinie sprzedaży, marketingu, psychologii, motywacji i innych.

-od 2008 roku właściciel firmy - Prowadzenie firmy outcourcingowo-szkoleniowej, w ramach firmy prowadzenie szkoleń sprzedażowych, motywacyjnych, z organizacji pracy i marketingu, HR, zarządzania w różnych dziedzinach i branżach – w sumie przeprowadzonych ok 5000 godz.

Szkoleniowych i coachingów. Rekrutacja, szkolenie i prowadzenie grup sprzedaży bezpośredniej oraz call center, jako outcourcing dla Netia, NOM, mBank, Alba. Przygotowywanie dokumentacji przetargowej, konkursowej do projektów finansowanych ze środków publicznych

- projekt „Lubelska Kuźnia ICT” - Koordynator projektu
- projekt „Pierwsze kroki w cyfrowym świecie” - Koordynator projektu
- projekt „Zaprojektuj swoją przyszłość” - Koordynator projektu
- projekt „Mama – nie sama!” - Koordynator projektu
- projekt „Akademia ICT” - Koordynator projektu
- projekt „Angielski mówię i rozumiem” - Koordy

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają skrypt, zeszyt, długopis oraz bierzące materiały szkoleniowe

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Po wybraniu szkolenia prosimy o zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem BUR. Warunkiem otrzymania dofinansowania jest spełnienie warunków przedstawionych przez Operatora, który jest dysponentem funduszy publicznych w Państwa regionie. Do Operatora składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej. W razie pytań prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy. Po zakończeniu szkolenia uczestnik jest zobowiązany do wypełnienia ankiety oceniającej usługę za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Liczba godzin zajęć dydaktycznych w ciągu jednego dnia szkoleniowego nie przekracza 8 godzin. Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1h szkolenia = 45 min dydaktycznych oraz obejmuje 1 przerwę 15 min. każdego dnia. Łącznie realizowanych jest 32 godzin dydaktycznych zajęć; 8 godzin dydaktycznych i 15 minut przerwy każdego dnia (przerwy nie są wliczane do czasu trwania szkolenia). Po zakończeniu udziału w szkoleniu, uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie testu po zakończeniu szkolenia. Zajęcia są prowadzone w ramach szkolenia metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Adres

Miłocin 49a
24-150 Miłocin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Niczyporuk

E-mail biuro@unlimitedgroup.pl

Telefon (+48) 533 993 337