



Marketing i sprzedaż w dobie cyfryzacji - szkolenie

Numer usługi 2024/07/15/25527/2221813

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



📍 Czechowice-Dziedzice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 30.08.2024 do 31.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane do właścicieli firm, osoby zarządzające firmami, osoby zajmujące się marketingiem i sprzedażą w firmie, osoby pracujący w zawodzie lub chcące zdobyć nowe kompetencje
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenia prowadzi do samodzielnego wprowadzenia marketingu i sprzedaży w dobie cyfryzacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą dotyczącą wprowadzenia marketingu i sprzedaży w dobie cyfryzacji	omawia zasady sprzedaży w Internecie	Test teoretyczny
	wie czym są kampanie reklamowe	Test teoretyczny
	zna zasady projektowania w Canvie	Test teoretyczny
	zna działania direct response	Test teoretyczny
	charakteryzuje platformy social mediów	Test teoretyczny
wprowadza marketing i sprzedaż w dobie cyfryzacji	porusza się po poszczególnych platformach social mediów	Test teoretyczny
	samodzielnie tworzy grafiki w Canvie	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający kompetencję 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 weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i walidacji

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- Przerwy nie są wliczane w godziny szkolenia i mogą ulec nieznacznemu przesunięciu z uwagi na tempo pracy uczestników.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do właścicieli firm, osób zarządzających firmami, osób zajmujących się marketingiem i sprzedażą w firmie, osób pracujących w zawodzie

- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeniach na skryptach.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku.

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego - uczestnicy po ukończeniu testu otrzymają wynik na ekranie urządzeń. Walidator, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu.

Program szkolenia

1. Wprowadzenie do e-commerce

Czym jest e-commerce i dlaczego jest ważny?

Trendy w e-commerce

Zalety i wady sprzedaży w Internecie

2. Planowanie strategii e-commerce

Określenie celów i grupy docelowej

Analiza konkurencji

3. Promocja

SEO i reklama online

Kampanie reklamowe

Programy afiliacyjne

4. Analiza i optymalizacja e-commerce

Analiza wyników i trafności

Optymalizacja konwersji i sprzedaży

Optymalizacja wydajności sklepu

5. Social media w biznesie

Czym jest social media marketing i jak działa?

Korzyści z social media dla biznesu

Najważniejsze platformy social media

6. Facebook i Instagram

Zarządzanie kontem Facebook i Instagram

Kreacja treści i kampanii reklamowych

Analiza wyników

7. LinkedIn

Zarządzanie kontem LinkedIn

Budowanie sieci kontaktów

Kreacja treści i kampanii reklamowych

Analiza wyników

8. Content marketing

Definicja content marketingu

Kreacja wartościowych treści dla klientów

Rozpowszechnianie treści w social media

9. Wprowadzenie do Canva

Czym jest Canva i jak działa?

Korzyści z wykorzystania Canva

Projektowanie grafiki w Canva

Kreacja grafiki na potrzeby social media

Kreacja grafiki na potrzeby reklam online

10. Planowanie kampanii sprzedażowych online

Cel i grupa docelowa

Określenie oferty

Wybór kanałów reklamowych

11. Działania direct response i generowanie leadów w praktyce

Definicja direct response

Kreacja treści i kampanii reklamowych

Generowanie leadów i pozyskiwanie klientów

12. Sprzedaż na zewnętrznych agregatorach sprzedaży i porównywarkach cenowych

Wybór odpowiednich platform

Kreacja treści i kampanii reklamowych

Analiza wyników

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Ecommerce- wprowadzenie, planowanie, promocja	Łukasz Kaplita	30-08-2024	08:00	13:00	05:00
2 z 7 Przerwa	Łukasz Kaplita	30-08-2024	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Analiza i optymalizacja	Łukasz Kaplita	30-08-2024	13:30	16:00	02:30
4 z 7 Social Media i content marketing	Łukasz Kaplita	31-08-2024	08:00	13:00	05:00
5 z 7 Przerwa	Łukasz Kaplita	31-08-2024	13:00	13:30	00:30
6 z 7 Canva, planowanie kampanii	Łukasz Kaplita	31-08-2024	13:30	15:30	02:00
7 z 7 Walidacja:test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych. Walidator nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu	-	31-08-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe, strategia marketingowa. Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o. Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z "Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych". Od 5 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

brak

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT. Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

ul. Legionów 83A
43-502 Czechowice-Dziedzice
woj. śląskie
2 piętro

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283