



Greenko Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Szkolenie z zakresu: Marketing elektroniczny i budowanie marki firmy poprzez elektroniczne kanały komunikacji

Numer usługi 2024/07/23/7362/2232691

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 13.01.2025 do 16.01.2025

8 400,00 PLN brutto

8 400,00 PLN netto

311,11 PLN brutto/h

311,11 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	właściciele i pracownicy
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	10-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik usługi rozwojowej będzie przygotowany do budowania i promocji marki firmy wykorzystując narzędzia marketingu elektronicznego

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zwiększy efektywność działań marketingowych firmy poprzez zastosowanie elektronicznych kanałów komunikacji. Nauczy się planować i realizować kampanie marketingowe w internecie, wykorzystywać różne platform i narzędzia do budowania marki oraz monitorować i analizować wyniki działań marketingowych. Będzie potrafił efektywnie zarządzać treściami i komunikacją w mediach społecznościowych, SEO, e-mail marketingu i innych kanałach elektronicznych, aby wzmocnić wizerunek marki i zwiększyć jej rozpoznawalność.</p>	<p>Skuteczność kampanii marketingowych, jakość zarządzania treściami i komunikacją w kanałach elektronicznych, wzrost rozpoznawalności marki, efektywność analiz wyników działań marketingowych.</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?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych, tj. 1 godzina szkolenia = 45minut

Wprowadzenie do marketingu elektronicznego

1. Pojęcie marketingu elektronicznego
2. Wstępne zapoznanie z kanałami komunikacji w social mediach, a możliwości dotarcia do klientów - facebook, instagram, linkedin
3. Wstępne zapoznanie z gałęziami marketingu: content marketing, email marketing, SEO

SEO i pozycjonowanie

1. Roboty indeksujące google
2. Indeksacja strony
3. Dobre i złe praktyki SEO
4. Słowa kluczowe w pozycjonowaniu
5. Narzędzia SEO
6. Pojęcie Topical Authority
7. Optymalizacja strony głównej
8. Meta description
9. Linkowanie wewnętrzne i zewnętrzne

Prowadzenie skutecznej komunikacji w social mediach

1. Jak rozpocząć działania w social mediach?
2. Jak dobrać odpowiednie kanały w zależności od grupy docelowej?
3. Jaki tworzyć content w social mediach?
4. Jak odpowiednio komunikować się z grupą docelową i jak skutecznie tworzyć komunikaty marketingowe?
5. Czym się wyróżnić wśród konkurencji i jak wykorzystać przewagi konkurencyjne?

E-mail-marketing

1. Pojęcie email marketingu
2. Programy do email marketingu
3. Lead magnet
4. Istotne elementy kampanii mailingowej
5. Pozyskiwanie subskrybentów
6. Tworzenie kampanii mailingowych
7. RODO a kampanie mailingowe

Podsumowanie; test i certyfikacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Pojęcie marketingu elektronicznego; Wstępne zapoznanie z kanałami komunikacji w social mediach, a możliwości dotarcia do klientów - facebook, instagram, linkedin	Artur Wołyń	13-01-2025	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 Wstępne zapoznanie z gałęziami marketingu: content marketing, email marketing, SEO	Artur Wołyń	13-01-2025	12:15	15:15	03:00
3 z 11 SEO i pozycjonowanie: Roboty indeksujące google; Indeksacja strony; Dobre i złe praktyki SEO	Artur Wołyń	14-01-2025	08:00	10:00	02:00
4 z 11 Słowa kluczowe w pozycjonowaniu; Narzędzia SEO; Pojęcie Topical Authority	Artur Wołyń	14-01-2025	10:00	12:00	02:00
5 z 11 Optymalizacja strony głównej; Meta description; Linkowanie wewnętrzne i zewnętrzne	Artur Wołyń	14-01-2025	12:15	15:15	03:00
6 z 11 Prowadzenie skutecznej komunikacji w social mediach: Jak rozpocząć działania w social mediach? Jak dobrać odpowiednie kanały w zależności od grupy docelowej?	Artur Wołyń	15-01-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Jaki tworzyć content w social mediach? Jak odpowiednio komunikować się z grupą docelową i jak skutecznie tworzyć komunikaty marketingowe?	Artur Wołyń	15-01-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 11 Czym się wyróżnić wśród konkurencji i jak wykorzystać przewagi konkurencyjne?	Artur Wołyń	15-01-2025	12:15	15:15	03:00
9 z 11 Emailmarketing: Pojęcie email marketingu; Programy do email marketingu; Lead magnet; Istotne elementy kampanii mailingowej	Artur Wołyń	16-01-2025	08:00	10:00	02:00
10 z 11 Pozyskiwanie subskrybentów; Tworzenie kampanii mailingowych; RODO a kampanie mailingowe	Artur Wołyń	16-01-2025	10:00	13:00	03:00
11 z 11 Podsumowanie; test i certyfikacja	-	16-01-2025	13:15	14:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	311,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	311,11 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługa klienta, budowanie skutecznych zespołów, zarządzanie ryzykiem finansowym w firmach MŚP - zarządzanie płynnością finansową - wyceny przedsiębiorstw.

Doświadczenie zawodowe: 4 lata w bankowości inwestycyjnej oraz korporacyjnej jako doradca klienta korporacyjnego - 6 lat jako członek Zarządu firmy działającej w branży TSL - 2 lata w firmie konsultingowej jako konsultant ds. ryzyka walutowego - 3-letnia współpraca z firmą konsultingową jako ekspert ds. rozwoju firm z sektora MŚP; kilkadziesiąt godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym - kilkaset godzin doradczych w zakresie opracowywania strategii zarządzania ryzykiem w firmach MŚP, analizy i projektowania procesów biznesowych, kontroli jakości, obsługi klienta, automatyzacji procesów w przedsiębiorstwie, nowoczesnych rozwiązań technologicznych i ich wdrażania. Wykazuje ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie swojego obszaru specjalizacji oraz w przeprowadzeniu doradztw w ponad 10 przedsiębiorstwach w podobnym zakresie w okresie ostatnich 3 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Video, prezentacje
Grafika materiałów i wydruk
Test końcowy

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Łosia 3A
15-533 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Joanna Roszkowska

E-mail joanna.roszkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 500 226 452