



Greenko Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Skuteczne kampanie marketingowe i reklamowe - analiza, planowanie, media plan, realizacja. Szkolenie stacjonarne

Numer usługi 2024/07/24/7362/2234695

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 01.04.2025 do 04.04.2025

10 900,00 PLN brutto

10 900,00 PLN netto

302,78 PLN brutto/h

302,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	właściciele i delegowani pracownicy przedsiębiorstwa
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	31-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do planowania i realizowania kampanii reklamowej firmy, na podstawie zebranych danych i analizy otoczenia przedsiębiorstwa; uczestnik szkolenia będzie planował swoje działania, strategię reklamową i skuteczniej prowadził komunikację marketingową, świadomie korzystając z narzędzi i sposobów jakie daje nowoczesny marketing

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zwiększy efektywność kampanii marketingowych i reklamowych poprzez rozwinięcie umiejętności analizy, planowania oraz realizacji skutecznych strategii reklamowych. Nauczy się tworzyć szczegółowe media plany, analizować rynki i grupy docelowe, oraz optymalizować budżety reklamowe. Będzie potrafił skutecznie wdrażać kampanie reklamowe, monitorować ich wyniki i wprowadzać niezbędne korekty, aby maksymalizować ROI (zwrot z inwestycji).</p>	<p>Skuteczność kampanii reklamowych, jakość analizy rynkowej i grup docelowych, efektywność planowania i realizacji media planów, poprawa wskaźników ROI.</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 zegarowych.

Moduł 1

- Analiza grupy docelowej
- Analiza obecnej sytuacji firmy
- Analiza konkurencji
- Analiza możliwości rynkowych

- Analiza SWOT

Moduł 2

- Planowanie działań marketingowych
- Plan taktyczny, ustalanie celów, strategia reklamowa
- Framework RACE
- Framework AIDA

Moduł 3

- Dobór mediów pozwalających zrealizować założone cele
- Tworzenie medioplanu
- Charakterystyka mediów tradycyjnych
- Charakterystyka mediów cyfrowych
- Charakterystyka social mediów
- Rodzaje kampanii reklamowych

Moduł 4

- Planowanie i uruchomienie kampanii reklamowej
- KPI - Mierzalność efektów osiągniętych przez kampanię w stosunku do założeń
- Koordynowanie i modyfikowanie kampanii w trakcie jej trwania

Podsumowanie; test i certyfikacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1 • Analiza grupy docelowej • Analiza obecnej sytuacji firmy • Analiza konkurencji	Artur Wołyń	01-04-2025	07:00	12:00	05:00
2 z 9 Analiza możliwości rynkowych ; Analiza SWO	Artur Wołyń	01-04-2025	12:15	16:15	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 9 Moduł 2 • Planowanie działań marketingowych • Plan taktyczny, ustalanie celów, strategia reklamowa	Artur Wołyń	02-04-2025	07:00	12:00	05:00
4 z 9 Framework RACE; Framework AIDA	Artur Wołyń	02-04-2025	12:15	16:15	04:00
5 z 9 Moduł 3 • Dobór mediów pozwalających zrealizować założone cele • Tworzenie medioplanu • Charakterystyka mediów tradycyjnych	Artur Wołyń	03-04-2025	07:00	12:00	05:00
6 z 9 Charakterystyka mediów cyfrowych • Charakterystyka social mediów • Rodzaje kampanii reklamowych	Artur Wołyń	03-04-2025	12:15	16:15	04:00
7 z 9 Moduł 4 • Planowanie i uruchomienie kampanii reklamowej • KPI - Mierzalność efektów osiągniętych przez kampanię w stosunku do założeń	Artur Wołyń	04-04-2025	07:00	12:00	05:00
8 z 9 Koordynowanie i modyfikowanie kampanii w trakcie jej trwania	Artur Wołyń	04-04-2025	12:15	14:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 Podsumowanie; test wiedzy; certyfikacja	-	04-04-2025	14:15	16:15	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	302,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	302,78 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

- Materiały dodatkowe: video, prezentacje
- Materiały certyfikowane, kwestionariusze, przewodnik po kompetencjach jako materiał szkoleniowy dla każdego uczestnika
- 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



Monika Perkowska

E-mail monika.perkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 512 387 653