



Ernabo Adrian Flak



## Szkolenie pod nazwą „Marketing internetowy - budowanie lejków sprzedażowych

Numer usługi 2024/07/30/22948/2242642

📍 Bydgoszcz / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 14.04.2025 do 17.04.2025

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

194,44 PLN brutto/h

194,44 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do grona odbiorców, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności w zakresie tworzenia skutecznych strategii sprzedażowych w świecie cyfrowym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	13-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	36
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego budowania i optymalizacji lejków sprzedażowych w środowisku cyfrowym, prowadząc do zwiększenia sprzedaży i efektywności działań marketingowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Definiuje podstawowe pojęcia związane z marketingiem internetowym i lejkami sprzedażowymi  UMIEJĘTNOŚCI: Tworzy spójną strategię marketingową opartą na lejkach sprzedażowych.	Charakteryzuje różne modele lejków i ich zastosowanie w praktyce.	Test teoretyczny
	Definiuje procesy zachodzące w umysłach konsumentów na każdym etapie lejka.	Test teoretyczny
	Wybiera odpowiednie narzędzia i kanały komunikacji dla osiągnięcia celów biznesowych.	Test teoretyczny
	Opracowuje skuteczną strategię content marketingu.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Przekształca potencjalnych klientów w klientów faktycznych poprzez personalizację komunikacji i odpowiednie oferty.	Stosuje techniki sprzedaży online, takie jak sprzedaż konsultacyjna.	Test teoretyczny
	Posługuje się umiejętnością zarządzania obiekcjami klientów.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ: Korzysta z narzędzi analitycznych do monitorowania efektywności działań marketingowych.	Stosuje umiejętność doskonalenia swoich działań na podstawie otrzymanych danych.	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 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?**

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich 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 szkolenia od walidacji.

# Program

-> W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie tj. 10 minut przerwy na jeden dzień szkoleniowy. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

> Szkolenie przeprowadzone będzie w formie stacjonarnej w liczbie 36 godzin dydaktycznych.

## **Moduł 1:** Podstawy Marketingu Internetowego i Lejków Sprzedażowych

- Czym jest marketing internetowy?
- Definicja i cele marketingu internetowego
- Porównanie z tradycyjnym marketingiem
- Lejek sprzedażowy: koncepcja i etapy
- Model AIDA i inne modele lejków
- Analiza zachowań konsumentów w poszczególnych etapach
- Narzędzia do analizy rynku i konkurencji
- Google Analytics, SEMrush, SimilarWeb
- Keyword research i analiza słów kluczowych

## **Moduł 2:** Budowanie Świadomości Marki

- Content marketing
- Blogowanie, artykuły gościnne, e-booki
- Tworzenie wartościowych treści
- Social media marketing
- Wybór odpowiednich platform
- Tworzenie angażujących treści
- Reklama płatna
- Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads
- Targetowanie i budowanie świadomości

## **Moduł 3:** Generowanie Leadów

- Landing pages
- Projektowanie efektywnych landing pages
- A/B testing
- Formularze kontaktowe
- Optymalizacja formularzy
- Integracja z CRM
- E-mail marketing
- Budowanie list mailingowych
- Automatyzacja e-maili
- Webinary
- Organizacja i prowadzenie webinarów
- Konwersja uczestników w leady

## **Moduł 4:** Konwersja Leadów w Klientów

- Remarketing
- Targetowanie użytkowników, którzy odwiedzili stronę
- Różne rodzaje remarketingu
- Personalizacja komunikacji
- Dynamiczne treści
- Segmentacja bazy danych
- Oferty specjalne i promocje
- Tworzenie atrakcyjnych ofert
- Kodowanie kuponów
- Sprzedaż konsultacyjna
- Techniki sprzedaży online

- Zarządzanie obiekcjami

#### Moduł 5: Analiza i Optymalizacja Lejków Sprzedażowych (6 godzin)

- Analiza danych
- KPI w marketingu internetowym
- Wykorzystanie narzędzi analitycznych
- Optymalizacja lejków
- Identyfikacja wąskich gardeł
- Testowanie różnych rozwiązań
- Automatyzacja procesów
- Marketing automation
- Integracja różnych narzędzi

#### Walidacja

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 21</b> Moduł I,II	Adrian Flak	14-04-2025	08:00	10:30	02:30	Tak
<b>2 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	14-04-2025	10:30	10:45	00:15	Tak
<b>3 z 21</b> Moduł I,II	Adrian Flak	14-04-2025	10:45	13:00	02:15	Tak
<b>4 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	14-04-2025	13:00	13:15	00:15	Tak
<b>5 z 21</b> Moduł I,II	Adrian Flak	14-04-2025	13:15	15:30	02:15	Tak
<b>6 z 21</b> Moduł III	Adrian Flak	15-04-2025	08:00	10:30	02:30	Tak
<b>7 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	15-04-2025	10:30	10:45	00:15	Tak
<b>8 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	15-04-2025	10:30	10:45	00:15	Tak
<b>9 z 21</b> Moduł III	Adrian Flak	15-04-2025	10:45	13:00	02:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>10 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	15-04-2025	13:00	13:15	00:15	Tak
<b>11 z 21</b> Moduł III	Adrian Flak	15-04-2025	13:15	15:30	02:15	Tak
<b>12 z 21</b> Moduł IV	Adrian Flak	16-04-2025	08:00	10:30	02:30	Tak
<b>13 z 21</b> Moduł IV	Adrian Flak	16-04-2025	10:45	13:00	02:15	Tak
<b>14 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	16-04-2025	13:00	13:15	00:15	Tak
<b>15 z 21</b> Moduł IV	Adrian Flak	16-04-2025	13:15	15:30	02:15	Tak
<b>16 z 21</b> Moduł V	Adrian Flak	17-04-2025	08:00	10:30	02:30	Tak
<b>17 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	17-04-2025	10:30	10:45	00:15	Tak
<b>18 z 21</b> Moduł V	Adrian Flak	17-04-2025	10:45	13:00	02:15	Tak
<b>19 z 21</b> Przerwa (15 min)	Adrian Flak	17-04-2025	13:00	13:15	00:15	Tak
<b>20 z 21</b> Moduł V	Adrian Flak	17-04-2025	13:15	14:00	00:45	Tak
<b>21 z 21</b> Walidacja	-	17-04-2025	14:00	14:30	00:30	Tak

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,44 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adrian Flak

Praktyk i szkoleniowiec z zakresu E-commerce, SEO, SEM oraz programowania zdobyte w okresie ostatnich 5 lat. Przeprowadził wiele szkoleń dotyczących nowoczesnych technik sprzedażowych w Internecie oraz programowania. Ukończył kursy ORACLE związane z JEE7 czy SQL. Zrealizował wiele projektów E-commerce oraz pracował na stanowiskach związanych z tą branżą.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma tematyczne materiały dydaktyczne w postaci skryptów oraz prezentacji w formie pdf, przesłanych na adres e-mail, najpóźniej w dniu rozpoczęcia szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do testu sprawdzającego. Na test uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu.

**Koszt egzaminu wliczony jest w cenę usługi i odbędzie się w ustalonym wg harmonogramu szkolenia terminie.**

## Warunki techniczne

**Wymagania techniczne:** Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów**

- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X
- pakiet Microsoft Office, Libre Office, Open Office
- Uczestnik musi posiadać dostęp do
- **kamery i mikrofonu-wymóg konieczny.**

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek

Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to Click Meeting.

Okres ważności linku: 1h przed rozpoczęciem szkolenia w pierwszym dniu do ostatniej godziny w dniu zakończenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników i zastosowanego narzędzia.

## Adres

ul. Przemysłowa 5  
85-758 Bydgoszcz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Agata Flak**

**E-mail** [kontakt@dofinansowanekursy.pl](mailto:kontakt@dofinansowanekursy.pl)

**Telefon** (+48) 343 871 673