



SZKOLENIE Specjalista ds. marketingu "Jak pozyskiwać klientów w SOCIAL MEDIA?" LISTOPAD 2024 (Kierunek - Rozwój)

Numer usługi 2024/08/01/123645/2247320

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

DARTRADE Daria
Wrukowska

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 01.11.2024 do 03.11.2024

Informacje podstawowe

| | |
|--------------------------------------|---|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Identyfikator projektu | Kierunek - Rozwój |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <p>Dla kogo dedykowane jest szkolenie?</p> <ol style="list-style-type: none">1. Dla dorosłych mieszkańców województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności z zakresu kompetencji cyfrowych oraz marketingu.2. Dla wszystkich pracowników województwa kujawsko - pomorskiego (niezależnie od branży), którzy pragną zdobyć nowe umiejętności, planują się przebranżowić lub chcą doskonalić swoje umiejętności.3. Dla studentów oraz pełnoletnich uczniów województwa kujawsko - pomorskiego, chcących podwyższyć swoje kwalifikacje i kompetencje zawodowe z własnej inicjatywy.4. Dla przedsiębiorców z województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności zawodowe i zadbać o swój rozwój zarówno osobisty jak i zawodowy.5. Dla wszystkich osób dorosłych mieszkających, uczących się oraz pracujących na terenie województwa kujawsko - pomorskiego zainteresowanych edukacją przez całe życie. |
| Minimalna liczba uczestników | 10 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 31-10-2024 |

| | |
|--|---|
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 25 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego projektowania przyjaznych użytkownikom grafik, oraz kampanii marketingowych, reklam z wykorzystaniem podejścia Design Thinking, a także z wykorzystaniem narzędzi programowania typu Facebook Pixel. Dodatkowo usługa ma na celu przygotowanie uczestnika do samodzielnego posługiwania się narzędziami Facebooka.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|-------------------------|
| <p>Kursant po ukończeniu szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące biznesowych narzędzi na Facebooku, wskazując ich wady i zalety, planuje działania marketingowe w mediach społecznościowych, dobierając adekwatne do przyjętych celów strategicznych.</p> <p>Potrafi określić grupę docelową na Facebooku dzięki czemu dociera z reklamami do osób potencjalnie zainteresowanych produktami, usługami.</p> <p>Potrafi zaprojektować szatę graficzną postów, na Facebooku oraz relacji na Instagramie. Kursant rozumie zachowania klientów i potrafi dotrzeć do dużej ilości potencjalnych odbiorców. Użytkownik szkolenia wykorzystuje nowoczesne metody pozyskiwania klienta i rozumie mechanizmy rządzące płatnymi reklamami.</p> | <p>Stworzenie schematu reklamy oraz test wewnętrzny.</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

Cel biznesowy

Zwiększenie kompetencji z zakresu reklamy na Facebooku i narzędzi Social Media.

Poznanie 13 elementów dzięki którym możliwa jest skuteczna sprzedaż na Facebooku. Zwiększenie przychodu z reklam obniżenie kosztów reklam.

Zmniejszenie kosztów reklamy przedsiębiorstwa o min. 5% w miesiąc po zakończeniu szkolenia.

Zwiększenie sprzedaży o min. 1 dodatkową transakcję przeprowadzoną z kluczowym klientem firmy w miesiąc po zakończeniu szkolenia.

Zwiększenie liczby potencjalnych klientów o min. 20% (kontaktów do potencjalnych klientów: adres email, numer telefonu).

Efekt usługi

Kursant po ukończeniu szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące biznesowych narzędzi na Facebooku, wskazując ich wady i zalety, planuje działania marketingowe w mediach społecznościowych, dobierając adekwatne do przyjętych celów strategicznych. Potrafi określić grupę docelową na Facebooku dzięki czemu dociera z reklamami do osób potencjalnie zainteresowanych produktami, usługami. Potrafi zaprojektować szatę graficzną postów, na Facebooku oraz relacji na Instagramie. Kursant rozumie zachowania klientów i potrafi dotrzeć do dużej ilości potencjalnych odbiorców. Użytkownik szkolenia wykorzystuje nowoczesne metody pozyskiwania klienta i rozumie mechanizmy rządzące płatnymi reklamami.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Stworzenie schematu reklamy oraz test wewnętrzny.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

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

Tak

Program

MODUŁ 1 JAK ZARABIAĆ Z FACEBOOKIEM

Skuteczna strona firmowa – wprowadzenie, najważniejsze informacje i statystyki, strony biznesowe, zakładanie fanpage'a.

MODUŁ 2 MENADŻER FIRMY (FACEBOOK)

Struktura konta reklamowego, przegląd najważniejszych ustawień, podstawy interfejsu, konfiguracja rozliczania się za reklamy.

MODUŁ 3 REMARKETING

Cele reklamowe, dobór grupy odbiorców, demografia, zainteresowania, zachowania i połączenia, ustalanie budżetu, wybór odpowiedniej opcji optymalizacji.

MODUŁ 4 CASE STUDY JAK ZNALEŹĆ KLIENTÓW

Zasady docierania do klientów w mediach społecznościowych, dobre praktyki, Facebook jako kanał obsługi klienta, sposoby radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi. Planowanie i wdrażanie strategii pozyskania klienta na Facebooku

MODUŁ 5 PIXEL FACEBOOKA

Czym jest i czemu służy, działanie pikseli Facebooka, piksel grupy niestandardowych odbiorców, piksel monitorowania konwersji

MODUŁ 6 REKLAMA NA FACEBOOKU

Dobór odpowiedniej grafiki, teksty na grafikach, skuteczny tekst reklamowy, dobór umiejscowienia. Analiza wyników kampanii, optymalizacja reklam, optymalizacja zestawu reklam, analiza wyników kampanii po optymalizacji.

MODUŁ 7 REKLAMA PRZYSZŁOŚCI

Zdybywanie fanów, kierowanie ruchem poza Facebook'iem i promowanie witryny, zwiększenie zasięgu wpisów video , promowanie postów, kampanie zasięgowe, zwiększanie rozpoznawalności marki, reklama wideo na podstawie viral Video Szkolenie adresowane jest do osób posiadających podstawowe doświadczenie w obsłudze mediów społecznościowych (Facebook, Instagram, Messenger), przykładowy oczekiwany okres doświadczenia zawodowego uczestników to 3 miesiące- , pracy biurowej w dowolnym zawodzie.

Warunek niezbędny do spełnienia przez uczestników usługi: Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń można przejść podstawowy test wiedzy on-line, którego ukończenie pozwoli uczestnikowi uporządkowanie wiedzy Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 3 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 120,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 120,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Kostrzewska

Wykładowca Akademicki, doktorantka Wydziału Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Doświadczenie zawodowe zdobywała w Chinach oraz w Niemczech, pracując w międzynarodowych korporacjach e-commerce. Występowała na licznych konferencjach w Stanach Zjednoczonych. Naukowo interesuje się zagadnieniami związanymi z Social Media marketingiem, budowaniem relacji z klientem poprzez media społecznościowe oraz e-commerce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje przekazywane są na żywo podczas treningu stacjonarnego. Podczas prowadzenia szkolenia będzie przedstawiona prezentacja i oraz ćwiczenia praktyczne. Trener prezentuje strategię oraz możliwości pozyskania klientów przy użyciu Facebooka. Każdy kursant otrzymuje materiały pdf oraz filmy video i dostęp do platformy szkoleniowej do których może powracać po szkoleniu.

Link do platformy online: <https://martynakostrzewska.pl/kurs/1147/kurs-online-facebook-w-biznesie>

Link do materiałów video:

1) <https://www.youtube.com/watch?v=NmNPUULMzAA>

2) <https://www.youtube.com/watch?v=z5847XkA-xk>

3) <https://www.youtube.com/watch?v=jPRbnNUk6JE>

4) <https://www.youtube.com/watch?v=LuQUzgkvV48>

Informacje dodatkowe

Więcej informacji o nas na stronie

www.nowepokolenie-mk.pl

Warunki techniczne

- bezpłatne konto na aplikacji zoom za pośrednictwem którego będzie możliwość połączenia z Trenerem
- komputer PC/ laptop/ system Windows XP lub inny system, który umożliwia pobranie aplikacji Skype
- link do spotkania online z trenerem przesyłany jest po opłaceniu usługi (okres ważności linku 3 miesiące)
- po odbyciu szkolenia na żywo dostęp do platformy online poprzez prywatny adres email uczestnika kursu platforma dostępna na stronie <https://martynakostrzewska.pl/kurs/1147/kurs-online-facebook-w-biznesie>
- dostęp do Internetu (minimalna prędkość Internetu 80 Mb/s - łącze domowe)

Kontakt



Daria Wrukowska

E-mail dariawrukowska@gmail.com

Telefon (+48) 667 308 211