



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

Numer usługi 2024/08/01/123645/2247522

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

DARTRADE Daria
Wrukowska

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 09.12.2024 do 11.12.2024

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	08-12-2024

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 strategie 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

Adres

ul. Bulwar Filadelfijski 18
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Obiekt Hotel Bulwar położony jest w znakomitej lokalizacji w centrum miejscowości Toruń i oferuje klimatyzowane pokoje, ogród, bezpłatne WiFi oraz taras. Oferta obiektu obejmuje restaurację, bar, a także saunę. Dla Gości zapewniono takie udogodnienia, jak obsługa pokoju i centrum biznesowe. Personel służy także pomocą w organizacji wycieczek.

W każdym pokoju w obiekcie znajduje się biurko, telewizor z płaskim ekranem oraz prywatna łazienka. Pościel i ręczniki są zapewnione. W prywatnej łazience zapewniono prysznic, bezpłatny zestaw kosmetyków i suszarkę do włosów. Pokoje wyposażone są w szafę.

Na miejscu serwowane jest śniadanie w formie bufetu lub kontynentalne.

Dostępna przez całą dobę obsługa recepcji, która mówi w języku niemieckim, greckim, angielskim i francuskim, chętnie udzieli niezbędnych wskazówek.

W pobliżu obiektu Hotel Bulwar znajdują się liczne atrakcje, takie jak Bulwar Filadelfijski, Pomnik Kopernika i Planetarium. Najbliższe lotnisko, Lotnisko Bydgoszcz-Szwederowo,

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- prywatny parking, restauracja, centrum fitness, transfer lotniskowy, pokoje dla niepalących.

Kontakt



Daria Wrukowska

E-mail dariawrukowska@gmail.com

Telefon (+48) 667 308 211