



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

Numer usługi 2024/08/01/123645/2247567

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

DARTRADE Daria  
Wrukowska

📍 Grudziądz / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 14.10.2024 do 16.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Dla kogo dedykowane jest szkolenie?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>Dla dorosłych mieszkańców województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności z zakresu kompetencji cyfrowych oraz marketingu.</li><li>Dla wszystkich pracowników województwa kujawsko - pomorskiego (niezależnie od branży), którzy pragną zdobyć nowe umiejętności, planują się przebranżowić lub chcą doskonalić swoje umiejętności.</li><li>Dla studentów oraz pełnoletnich uczniów województwa kujawsko - pomorskiego, chcących podwyższyć swoje kwalifikacje i kompetencje zawodowe z własnej inicjatywy.</li><li>Dla przedsiębiorców z województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności zawodowe i zadbać o swój rozwój zarówno osobisty jak i zawodowy.</li><li>Dla wszystkich osób dorosłych mieszkających, uczących się oraz pracujących na terenie województwa kujawsko - pomorskiego zainteresowanych edukacją przez całe życie.</li></ol>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	13-10-2024

<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	25
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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](http://www.nowepokolenie-mk.pl)**

## Adres

ul. marsz. Józefa Piłsudskiego 18

86-300 Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

Obiekt ibis styles Grudziadz, usytuowany w miejscowości Grudziądz, oferuje bar oraz bezpłatny prywatny parking. Odległość ważnych miejsc od obiektu: Spichrze Grudziądzkie – niecały kilometr. Do dyspozycji Gości przygotowano takie udogodnienia, jak restauracja, obsługa pokoju, całodobowa recepcja oraz bezpłatne WiFi we wszystkich pomieszczeniach. Obiekt jest idealnym wyborem dla niepalących. Odległość ważnych miejsc od obiektu: Planetarium i Obserwatorium Astronomiczne – 1,6 km.

W każdym pokoju znajduje się prywatna łazienka. W każdej opcji zakwaterowania w obiekcie zapewniono prywatną

łazienkę.

Odległość ważnych miejsc od obiektu: Brama Wodna – niecały kilometr, Zabytkowe spichlerze w Kwidzynie – 35 km. Najbliższe lotnisko, Lotnisko Bydgoszcz-Szwederowo, znajduje się 75 km od obiektu ibis styles Grudziadz.

## 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](mailto:dariawrukowska@gmail.com)

**Telefon** (+48) 667 308 211