



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

Numer usługi 2024/08/02/123645/2249853

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

DARTRADE Daria  
Wrukowska

📍 Inowrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 22.10.2024 do 24.10.2024

## 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>1. Dla dorosłych mieszkańców województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności z zakresu kompetencji cyfrowych oraz marketingu.</li><li>2. Dla wszystkich pracowników województwa kujawsko - pomorskiego (niezależnie od branży), którzy pragną zdobyć nowe umiejętności, planują się przebranżowić lub chcą doskonalić swoje umiejętności.</li><li>3. Dla studentów oraz pełnoletnich uczniów województwa kujawsko - pomorskiego, chcących podwyższyć swoje kwalifikacje i kompetencje zawodowe z własnej inicjatywy.</li><li>4. Dla przedsiębiorców z województwa kujawsko - pomorskiego, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności zawodowe i zadbać o swój rozwój zarówno osobisty jak i zawodowy.</li><li>5. 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>	21-10-2024

<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 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](http://www.nowepokolenie-mk.pl)

## Adres

ul. bp. Antoniego Laubitza 2A

88-100 Inowrocław

woj. kujawsko-pomorskie

Obiekt Green Hotel, usytuowany w miejscowości Inowrocław, oferuje taras, bezpłatny prywatny parking oraz bar. Odległość ważnych miejsc od obiektu: Główny dworzec kolejowy – 36 km. Do dyspozycji Gości przygotowano takie udogodnienia, jak restauracja, obsługa pokoju, całodobowa recepcja oraz bezpłatne WiFi we wszystkich pomieszczeniach. Dla Gości zapewniono takie udogodnienia, jak bankomat i usługa konsjerża.

Obiekt oddaje do dyspozycji Gości klimatyzowane pokoje wyposażone w biurko, czajnik, lodówkę, minibar, sejf oraz telewizor z płaskim ekranem. W każdym pokoju zapewniono też prywatną łazienkę z prysznicem. W każdym pokoju

znajduje się prywatna łazienka z bezpłatnym zestawem kosmetyków, a w wybranych opcjach zakwaterowania zapewniono kuchnię z mikrofalówką.

Każdego ranka serwowane jest śniadanie w formie bufetu, à la carte i pełne angielskie/irlandzkie.

Odległość ważnych miejsc od obiektu: Bulwar Filadelfijski – 37 km, Pomnik Kopernika – 37 km.

## 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