Możliwość dofinansowania

"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

EFEKTYWNE BUDOWANIE BAZY KONTRAHENTÓW. E-MAIL MARKETING JAKO SPOSÓB NA SKUTECZNĄ KOMUNIKACJĘ Z KONTRAHENTEM

Numer usługi 2024/08/21/161364/2272975

- zdalna w czasie rzeczywistym
- Usługa szkoleniowa
- 16 h
- 13.10.2025 do 17.10.2025

3 542,40 PLN brutto
2 880,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Osoby prowadzące własne biznesy, które chcą poznać podstawy skutecznego generowania leadów i zwiększyć sprzedaż • Właściciele start-upów, którzy potrzebują efektywnych strategii marketingowych do szybkiego rozwoju. • Pracownicy działów sprzedaży, którzy chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie pozyskiwania nowych klientów. • Specjaliści ds. marketingu poszukujący nowych narzędzi i technik do generowania leadów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego pozyskiwania wartościowych leadów. Uczestnicy nauczą się budować i zarządzać bazą danych, stosować segmentację oraz personalizację komunikacji, a także tworzyć skuteczne kampanii e-

mailowe, które przyciągają i konwertują leady.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje skuteczne metody tworzenia i zarządzania bazą kontaktów	Uczestnik efektywnie stosuje różnorodne techniki i narzędzia do budowy oraz zarządzania bazą kontaktów w sposób dostosowany do celów biznesowych.	Test teoretyczny
Porządkuje bazy istniejących kontaktów	Uczestnik samodzielnie klasyfikuje i organizuje istniejące bazy kontaktów, zgodnie z ustalonymi kryteriami.	Test teoretyczny
Wybiera sposób przechowywania danych kontaktowych w oparciu o cele i budżet	Uczestnik dobiera odpowiednią metodę i narzędzia do przechowywania danych kontaktowych, kierując się specyfiką celów biznesowych oraz dostępnym budżetem	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie narzędzia do pozyskiwania nowych klientów	Uczestnik wykorzystuje najbardziej efektywne techniki do pozyskiwania nowych klientów, dostosowane do specyfiki branży i rynku.	Test teoretyczny
Wykorzystuje segmentację istniejących kontaktów w celu skutecznej komunikacji	Uczestnik stosuje metody segmentacji kontaktów, aby poprawić skuteczność komunikacji.	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie narzędzia do komunikacji z kontrahentem	Uczestnik wybiera narzędzia do komunikacji, które najlepiej odpowiadają potrzebom firmy oraz oczekiwaniom kontrahentów.	Test teoretyczny
Analizuje zalety i ograniczenia korespondencji e-mailowej w porównaniu z innymi metodami komunikacji	Uczestnik wskazuje na korzyści oraz ograniczenia e-mail marketingu w kontekście alternatywnych kanałów komunikacyjnych	Test teoretyczny
Opracowuje strategie tworzenia wartościowych wiadomości e-mail i unikania spamu	Uczestnik tworzy strategie, które zapewniają wartość odbiorcy, jednocześnie minimalizując ryzyko sklasyfikowania wiadomości jako spam.	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

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

Dla kogo?

- Właściciele małych firm i start-upów.
- Pracownicy działów sprzedaży i marketingu.
- Specjaliści ds. pozyskiwania leadów i komunikacji biznesowej.

Organizacja szkolenia:

- Podział uczestników na grupy 5-osobowe.
- Każda grupa ma dostęp do samodzielnych stanowisk komputerowych.
- Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych (przerwy wliczone w czas szkolenia).

Moduły szkoleniowe:

Moduł 1. Wprowadzenie do budowania baz potencjalnych klientów i kontrahentów.

Moduł 2. Tworzenie bazy klientów. Definiowanie grupy docelowej. Metody pozyskiwania kontaktów.

Moduł 3. Wprowadzenie do E-mail marketingu. Definicja i podstawowe zasady. Regulacje prawne.

Moduł 4. Tworzenie skutecznych kampanii mailingowych.

Moduł 5. Narzędzia do automatyzacji kampanii mailingowych.

Moduł 6. Monitorowanie i analiza wyników.

Moduł 7. Case Studies i praktyczne ćwiczenia.

Moduł 8. Walidacja efektów uczenia się.

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

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	3 542,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Helena Cieśluk

Helena Cieśluk — prezes spółki OEG.

Helena Cieśluk to znana specjalistka w dziedzinie handlu międzynarodowego oraz budowy relacji biznesowych, zarówno na rynkach zagranicznych, jak i krajowym. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w tworzeniu skutecznych strategii poszukiwania kontrahentów i zarządzaniu relacjami z partnerami handlowymi.
Od 2001 roku prowadzi firmę doradczą, która pomogła setkom polskich przedsiębiorców w znalezieniu odpowiednich partnerów biznesowych, budowie baz kontaktów oraz rozwoju ich działalności na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Dzięki unikalnym metodom analizy i segmentacji rynku, opracowała efektywne narzędzia wspierające przedsiębiorstwa w optymalizacji procesów sprzedażowych i negocjacyjnych.
Helena Cieśluk jest autorką licznych strategii eksportowych, ale także programów wspierających rozwój na rynku krajowym. Współpracowała z wieloma polskimi przedsiębiorstwami, prowadząc ich przez proces budowy trwałych relacji biznesowych, co znacząco przełożyło się na ich wyniki finansowe.
W ramach współpracy z PARP przeszkoliła ponad 100 firm, ucząc ich, jak skutecznie nawiązywać relacje handlowe i prowadzić negocjacje. Jej praktyczne podejście do tematyki budowy relacji biznesowych sprawia, że uczestnicy szkoleń zyskują realne narzędzia do wdrożenia we własnych firmach.
Łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, Helena Cieśluk pomaga

przedsiębiorcom nie tylko pozyskać kontrahentów, ale także budować trwałe i korzystne relacje biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Skrypty** dotyczące budowania baz kontaktów i e-mail marketingu.
- **E-podręcznik** zawierający narzędzia i techniki segmentacji leadów.
- **Konspekty zajęć** z ćwiczeniami praktycznymi.
- **Pliki dokumentów** w formatach PDF i DOCX.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Realizujemy usługi doradcze i szkoleniowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Zapraszamy do kontaktu.

https://www.oegconsulting.eu

Warunki techniczne

- Przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

- Kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

- Komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich umożliwiające właściwy poziom poufności

Uczestnicy proszeni są o przetestowanie swojego połączenia internetowego i sprzętu przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt

Katarzyna Cieśluk

E-mail kciesluk@oegconsulting.eu
Telefon (+48) 791 708 392