



Never Average
Sajdak Adrian



EKSPERT MARKETINGU - Poprowadź swój marketing na mistrzowskim poziomie. MODUŁ I

Numer usługi 2024/08/27/46295/2280729

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 14.10.2024 do 12.11.2024

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są przedsiębiorcy, pracownicy niższego i wyższego szczebla oraz osoby fizyczne chcące rozwinąć swoje kompetencje w zakresie szeroko rozumianego marketingu internetowego.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu umożliwić uczestnikom przyswojenie zaawansowanej wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu marketingu, umożliwiające skuteczne budowanie marki, tworzenie angażujących treści oraz efektywne zarządzanie kampaniami marketingowymi. Uczestnicy poznają fundamenty marketingu, zasady storytellingu, a także

nauczą się wykorzystywać nowoczesne narzędzia analityczne i automatyzacyjne, co pozwoli im na optymalizację działań marketingowych i lepsze zrozumienie potrzeb klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia kluczowe przekonania i założenia, które napędzają skuteczne kampanie	- identyfikuje i opisuje kluczowe przekonania oraz założenia w marketingu - analizuje przykłady skutecznych kampanii, identyfikując zastosowane przekonania i założenia	Test teoretyczny
Tworzy kampanie mailowe z wykorzystaniem narzędzi marketing automation	- opracowuje kompleksowy plan kampanii mailowej z użyciem narzędzi marketing automation - Ocenia skuteczność kampanii mailowej na podstawie danych analitycznych, takich jak wskaźniki otwarć i kliknięć	Test teoretyczny
Opracowuje wiedzę psychologiczną do zwiększenia efektywności działań marketingowych	- identyfikuje kluczowe zasady psychologiczne mające zastosowanie w marketingu - Tworzy strategie marketingowe z uwzględnieniem psychologii konsumenta	Test teoretyczny
Tworzy strategie content marketingowe, które przyciągną i zatrzymają klientów	- opracowuje plan content marketingowy, uwzględniający różne typy treści i kanały dystrybucji - Monitoruje i analizuje zaangażowanie użytkowników w stworzone treści, dostosowując strategię w razie potrzeby	Test teoretyczny
Obsługują i korzysta z narzędzi analitycznych, takich jak Google Analytics 4, do monitorowania i optymalizacji kampanii	- konfiguruje podstawowe ustawienia w Google Analytics 4 - Analizuje kluczowe wskaźniki kampanii - Tworzy raporty analityczne, które umożliwiają optymalizację kampanii na podstawie zebranych danych	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, zawiera opis.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

Program

- 1. Fundament. Mindset, przekonania i założenia w marketingu - część 1.
- 2. Storytelling w marketingu. Budowanie marki poprzez opowiadanie historii. Jak tworzyć angażujące historie, które rezonują z odbiorcami?
- 3. Email marketing i Marketing Automation - Omówienie funkcjonalności, Dostarczenie skryptów wiadomości email, szablony automatyzacji mailowych
- 4. Zrozum i poznaj klienta - jak „wejść z głową” klienta
- 5. Psychologia Marketingu. Jak wykorzystać wiedzę o psychologii człowieka do skuteczniejszego marketingu?
- 6. Automatyzacje Marketingu - Narzędzie ZAPIER
- 7. Jak przygotować i zoptymalizować profil social media (bio/wyróżnione)
- 8. Marketing Zawartości (Content Marketing). Jak tworzyć wartościowe treści, które przyciągną i zatrzymają klientów?
- 9. Podstawy Analityki Internetowej - narzędzia analityczne Analytics 4, Trueconversion

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Fundament. Mindset, przekonania i założenia w marketingu	Tomasz Łukijaniuk	14-10-2024	18:00	20:15	02:15
2 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	14-10-2024	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 19 Storytelling w marketingu. Budowanie marki poprzez opowiadanie historii. Jak tworzyć angażujące historie, które rezonują z odbiorcami?	Adrian Sajdak	17-10-2024	18:00	20:15	02:15
4 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	17-10-2024	20:15	20:30	00:15
5 z 19 Email marketing i Marketing Automation - Omówienie funkcjonalności, Dostarczenie skryptów wiadomości email, szablony automatyzacji mailowych	Tomasz Guzik	21-10-2024	18:00	20:15	02:15
6 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	21-10-2024	20:15	20:30	00:15
7 z 19 Zrozum i poznaj klienta - jak „wejść z głowę” klienta	Tomasz Łukijaniuk	24-10-2024	18:00	20:15	02:15
8 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	24-10-2024	20:15	20:30	00:15
9 z 19 Psychologia Marketingu. Jak wykorzystać wiedzę o psychologii człowieka do skutecznego marketingu?	Adrian Sajdak	28-10-2024	18:00	20:15	02:15
10 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	28-10-2024	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 19 Automatyzacje Marketingu - Narzędzie ZAPIER	Tomasz Guzik	31-10-2024	18:00	20:15	02:15
12 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	31-10-2024	20:15	20:30	00:15
13 z 19 Jak przygotować i zoptymalizować profil social media (bio/wyróżnione)	Tomasz Łukijaniuk	04-11-2024	18:00	20:15	02:15
14 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	04-11-2024	20:15	20:30	00:15
15 z 19 Marketing Zawartości (Content Marketing). Jak tworzyć wartościowe treści, które przyciągną i zatrzymają klientów?	Adrian Sajdak	07-11-2024	18:00	20:15	02:15
16 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	07-11-2024	20:15	20:30	00:15
17 z 19 Podstawy Analityki Internetowej - narzędzia analityczne Analytics 4, Trueconversion	Tomasz Guzik	12-11-2024	18:00	20:00	02:00
18 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	12-11-2024	20:00	20:15	00:15
19 z 19 Walidacja usługi rozwojowej	-	12-11-2024	20:15	20:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Adrian Sajdak

Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Na początku swojej działalności szkoleniowej prowadziłem szkolenia związane z pracą trenerów personalnych i fizjoterapeutów nie tylko stricte związane z ich pracą, lecz również z rozwojem osobistym oraz sprzedażą. Jestem przedsiębiorcą prowadzącym od 2015 roku kilka własnych firm, przez co nabyłem szeroko zakrojonych umiejętności związanych z marketingiem i wieloma umiejętnościami związanymi z każdą z branż, w których prowadzę z sukcesami swoje biznesy. Sam jednocześnie regularnie uczestniczę w szkoleniach stacjonarnych oraz on-line w kraju i zagranicą, zwiększając swój warsztat i przekazując go następnie swoim kursantom. W ciągu 7 lat mojej działalności szkoleniowej wypracowałem sobie mocną markę w wielu branżach, a ponad 1800 godzin przeprowadzonych w karierze szkoleniowca i stale wracający pod moje skrzydła kursanci są tego najlepszym dowodem.



2 z 3

Tomasz Łukijaniuk

Jestem doświadczonym specjalistą w dziedzinie wideo marketingu, który od wielu lat z pasją dzieli się swoją wiedzą z innymi. Na swoich szkoleniach skupiam się na praktycznych aspektach tworzenia angażujących treści wideo, optymalizacji ich pod kątem różnych platform oraz analizie wyników kampanii wideo. Jestem znany ze swojego dynamicznego stylu prowadzenia szkoleń i umiejętności przekazywania skomplikowanych zagadnień w przystępny sposób. Nieustannie rozwijam swoje kompetencje, śledzę najnowsze trendy i technologie w branży, co sprawia, że szkolenia są zawsze aktualne i odpowiadają na bieżące potrzeby rynku.



3 z 3

Tomasz Guzik

Pomagam firmom sprzedawać więcej przez Internet. Jestem założycielem agencji reklamowej SocialBiznes. Autorem 2 książek o marketingu.

Na co dzień uczę jak przekuć obecność w sieci na pieniądze. Przez ostatnie lata stworzyłem kilkaset wideo, podcastów i artykułów blogowych, które są do Twojej dyspozycji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników po zakończonym szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), 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
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Paulina Mliczek

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364