



Never Average  
Sajdak Adrian



## EKSPERT MARKETINGU - Poprowadź swój marketing na mistrzowskim poziomie. MODUŁ II

Numer usługi 2024/09/04/46295/2292880

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 14.11.2024 do 12.12.2024

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<br>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     | 13-11-2024                                                                                                                                                                               |
| 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

Celem szkolenia jest zdobycie praktycznych umiejętności oraz wiedzy z zakresu zaawansowanych technik marketingowych, które pozwolą uczestnikom na skuteczne zarządzanie kampaniami reklamowymi, budowanie relacji z klientami oraz automatyzację procesów marketingowych. Szkolenie ma na celu wyposażać uczestników w narzędzia niezbędne do zwiększenia efektywności działań marketingowych w swoich organizacjach.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Metoda walidacji |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Projektuje i wdraża skuteczną kampanię cold mailingową                            | - opracowuje strategię cold mailingową, która jest zgodna z celami biznesowymi<br>-                                                                                                                                                                                                                         | Test teoretyczny |
| Tworzy efektywne reklamy na Facebooku                                             | - tworzy atrakcyjne wizualnie reklamy, które przyciągają uwagę klientów<br>- dobiera odpowiednie grupy docelowe na podstawie danych demograficznych<br>- regularnie analizuje wyniki kampanii reklamowej (np. CTR, CPC) i wprowadza optymalizacje, aby poprawić jej efektywność                             | Test teoretyczny |
| Opracowuje skuteczne wiadomości powitalne, które przyciągną uwagę nowych klientów | - tworzy wiadomości powitalne, które są zrozumiałe, zwięzłe i skutecznie komunikują wartość marki oraz korzyści dla nowych klientów<br>- projektuje wiadomości, które zachęcają nowych klientów do dalszej interakcji z marką                                                                               | Test teoretyczny |
| Obsługuję i rozwijam efektywną listę mailingową                                   | - skutecznie segmentuje listę mailingową według różnych kryteriów (np. zachowania klientów, preferencje), aby zwiększyć trafność wysyłanych treści<br>- regularnie monitoruje i aktualizuje bazę mailingową, dbając o usuwanie nieaktywnych subskrybentów oraz pozyskiwanie nowych, wartościowych kontaktów | Test teoretyczny |
| Tworzy angażujące newslettery                                                     | - przygotowuje treści newsletterów, które dostarczają odbiorcom wartościowych i interesujących informacji<br>- projektuje newslettery o klarownej strukturze, z atrakcyjnym wizualnie układem, który ułatwia nawigację i zwiększa czytelność treści                                                         | 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. Wiadomości powitalne, welcome message (skuteczne narzędzie do pozyskiwania klientów)
- 2. Kalendarz treści – jak planować i realizować content marketing. Content marketing na różnych platformach (blog, podcast, newsletter)
- 3. Konfiguracja bramek płatności, automatycznych faktur, automatyzacji po zakupie
- 4. Jak kwalifikować osoby zainteresowane Twoim usługami
- 5. E-mail Marketing. Budowanie efektywnej listy mailingowej
- 6. Cold Mailing - jak zbudować skuteczną kampanię zimnych maili
- 7. Jak generować ruch na profil (social media)
- 8. Tworzenie angażujących newsletterów - wykład/warsztat
- 9. Podstawy reklam na Facebooku

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 19</div> Wiadomości powitalne, welcome message (skuteczne narzędzie do pozyskiwania klientów) | Tomasz Łukijaniuk | 14-11-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <div>2 z 19</div> Blok Q&A                                                                             | Tomasz Łukijaniuk | 14-11-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                             | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>3 z 19</b> Kalendarz treści – jak planować i realizować content marketing. Content marketing na różnych platformach (blog, podcast, newsletter). | Adrian Sajdak     | 18-11-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>4 z 19</b> Blok Q&A                                                                                                                              | Adrian Sajdak     | 18-11-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>5 z 19</b> Konfiguracja bramek płatności, automatycznych faktur, automatyzacji po zakupie                                                        | Tomasz Guzik      | 21-11-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>6 z 19</b> Blok Q&A                                                                                                                              | Tomasz Guzik      | 21-11-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>7 z 19</b> Jak kwalifikować osoby zainteresowane Twoim usługami                                                                                  | Tomasz Łukijaniuk | 25-11-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>8 z 19</b> Blok Q&A                                                                                                                              | Tomasz Łukijaniuk | 25-11-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>9 z 19</b> E-mail Marketing. Budowanie efektywnej listy mailingowej                                                                              | Adrian Sajdak     | 28-11-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>10 z 19</b> Blok Q&A                                                                                                                             | Adrian Sajdak     | 28-11-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>11 z 19</b> Cold Mailing - jak zbudować skuteczną kampanię zimnych maili                                                                         | Tomasz Guzik      | 02-12-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>12 z 19</b> Blok Q&A                                                                                                                             | Tomasz Guzik      | 02-12-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                              | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>13 z 19</b> Jak generować ruch na profil (social media)           | Tomasz Łukijaniuk | 05-12-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>14 z 19</b> Blok Q&A                                              | Tomasz Łukijaniuk | 05-12-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>15 z 19</b> Tworzenie angażujących newsletterów - wykład/warsztat | Adrian Sajdak     | 09-12-2024            | 18:00               | 20:15               | 02:15         |
| <b>16 z 19</b> Blok Q&A                                              | Adrian Sajdak     | 09-12-2024            | 20:15               | 20:30               | 00:15         |
| <b>17 z 19</b> Podstawy reklam na Facebooku                          | Tomasz Guzik      | 12-12-2024            | 18:00               | 20:00               | 02:00         |
| <b>18 z 19</b> Blok Q&A                                              | Tomasz Guzik      | 12-12-2024            | 20:00               | 20:15               | 00:15         |
| <b>19 z 19</b> Walidacja usługi rozwojowej                           | Kamila Kulig      | 12-12-2024            | 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: 4



1 z 4

## Adrian Sajdak

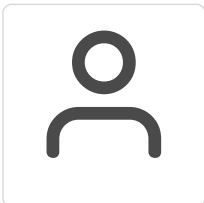
Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Na początku swojej działalności szkoleniowej prowadziłem szkolenia związane z pracą trenerów personalnych i fizjoterapeutów nie tylko ściśle związane z ich pracą, lecz również z rozwojem osobistym oraz sprzedażą. Jestem przedsiębiorcą prowadzącym 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 4

## 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 4

## 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.



4 z 4

## Kamila Kulig

Moje zaangażowanie w social media obejmuje tworzenie treści, które inspirują i angażują odbiorców. Współpracuję z różnymi twórcami internetowymi, pomagając im w budowaniu marki i zasięgu. Moje zainteresowanie mediami społecznościowymi nie ogranicza się tylko do publikowania treści – aktywnie śledzę najnowsze trendy i techniki, aby efektywnie docierać do szerokiej publiczności. Często uczestniczę w webinarach i kursach, aby być na bieżąco z dynamicznie zmieniającym się światem digital marketingu.

Prywatnie jestem miłośniczką horrorów, dobrej kuchni, podcastów, książek i Grecji. Po godzinach pracy rozwijam swoje pasje graficzne i montażowe. Umiejętności w fotomanipulacji doskonalam pod okiem Kubsona i inspiruję się pracą Benny Production. Mam doświadczenie we współpracy z polskimi i zagranicznymi twórcami internetowymi oraz sportowcami. Dodatkowo, jestem administratorką grupy „Armia WK” na Facebooku, która skupia fanów WK Dzik.

## 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)

## Kontakt



**Paulina Mliczek**

**E-mail** [p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl](mailto:p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl)

**Telefon** (+48) 666 660 364