



Never Average
Sajdak Adrian



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

Numer usługi 2024/09/05/46295/2294967

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 10.02.2025 do 10.03.2025

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	09-02-2025
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 przekazanie uczestnikom zaawansowanej wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie skutecznych strategii marketingowych, zarówno w obszarze B2B, jak i marketingu usług oraz produktów. Uczestnicy nauczą się, jak efektywnie wykorzystać narzędzia takie jak video marketing, social media, automatyzacje oraz lead generation, aby zwiększyć zasięg i sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- Rozróżnia i charakteryzuje rodzaje storytellingu oraz definiuje ich zastosowanie w budowaniu zaufania	- rozróżnia i uzasadnia wybór odpowiednich schematów storytellingu do różnych grup docelowych	Test teoretyczny
- Definiuje specyfikę marketingu B2B, projektuje strategie lead generation oraz uzasadnia wybór narzędzi do budowania relacji z klientami biznesowymi	- opracowuje strategie B2B i ocenia jej adekwatności do oczekiwań klienta biznesowego	Test teoretyczny
Opracowuje scenariusze wideo, planuje i organizuje kampanie dystrybucji treści w mediach społecznościowych	- Ocenia poprawności planowania i dystrybucji treści wideo, monitorowanie wyników kampanii	Test teoretyczny
Charakteryzuje specyfikę marketingu usług, definiuje techniki budowania zaufania	- Uzasadnia wybór metod budowania wiarygodności na podstawie case studies	Test teoretyczny
Definiuje cykl życia produktu, projektuje strategie pozycjonowania	- ocenia poprawność zaplanowanej strategii wprowadzenia nowego produktu i pozycjonowania	Test teoretyczny
Planuje kampanie lead generation, monitoruje wyniki oraz reguluje strategię w oparciu o dane z social media	- ocenia skuteczność kampanii, przeliczenie wyników i dostosowanie strategii	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, potwierdza.

Program

1. Rodzaje stories - jako narzędzie do zbudowania zaufania (gotowe schematy)
2. Marketing B2B. Specyfika marketingu skierowanego do firm. Budowanie relacji z klientami biznesowymi. Lead generation w B2B. Czego oczekuje przedsiębiorca/biznesmen od Twojego produktu?
3. Video marketing i dystrybucja treści na media społecznościowe
4. Jak skutecznie badać odbiorców i rynek (ankiety, schematy)
5. Marketing Usług. Jak sprzedawać usługi? Budowanie zaufania i wiarygodności. Case studies w marketingu usług.
6. Budowa procesu sprzedaży - Automatyizacje, procesy, integracje, narzędzia
7. Budowanie zainteresowania i tworzenie lead magentu
8. Marketing Produktowy. Cykl życia produktu. Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek. Pozycjonowanie produktów.
9. Jak pozyskiwać Leady z social media, seo i reklam płatnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Rodzaje stories - jako narzędzie do zbudowania zaufania (gotowe schematy)	Tomasz Łukijaniuk	10-02-2025	18:00	20:15	02:15
2 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	10-02-2025	20:15	20:30	00:15
3 z 19 Marketing B2B. Specyfika marketingu skierowanego do firm. Budowanie relacji z klientami biznesowymi. Lead generation w B2B. Czego oczekuje przedsiębiorca/biznesmen od Twojego produktu?	Adrian Sajdak	13-02-2025	18:00	20:15	02:15
4 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	13-02-2025	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 19 Wideo marketing i dystrybucja treści na media społecznościowe	Tomasz Guzik	17-02-2025	18:00	20:15	02:15
6 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	17-02-2025	20:15	20:30	00:15
7 z 19 Jak skutecznie badać odbiorców i rynek (ankiety, schematy)	Tomasz Łukijaniuk	20-02-2025	18:00	20:15	02:15
8 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	20-02-2025	20:15	20:30	00:15
9 z 19 Marketing Usług. Jak sprzedawać usługi? Budowanie zaufania i wiarygodności. Case studies w marketingu usług.	Adrian Sajdak	24-02-2025	18:00	20:15	02:15
10 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	24-02-2025	20:15	20:30	00:15
11 z 19 Budowa procesu sprzedaży - Automatyzacje, procesy, integracje, narzędzia	Tomasz Guzik	27-02-2025	18:00	20:15	02:15
12 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	27-02-2025	20:15	20:30	00:15
13 z 19 Budowanie zainteresowania i tworzenie lead magentu	Tomasz Łukijaniuk	03-03-2025	18:00	20:15	02:15
14 z 19 Blok Q&A	Tomasz Łukijaniuk	03-03-2025	20:15	20:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 19 Marketing Produktowy. Cykl życia produktu. Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek. Pozycjonowanie produktów.	Adrian Sajdak	06-03-2025	18:00	20:15	02:15
16 z 19 Blok Q&A	Adrian Sajdak	06-03-2025	20:15	20:30	00:15
17 z 19 Jak pozyskiwać Leady z social media, seo i reklam płatnych	Tomasz Guzik	10-03-2025	18:00	20:00	02:00
18 z 19 Blok Q&A	Tomasz Guzik	10-03-2025	20:00	20:15	00:15
19 z 19 Walidacja usługi rozwojowej	-	10-03-2025	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 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 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