



## Marketing w gospodarce cyfrowej - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2024/09/20/161638/2318510

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

142,50 PLN brutto/h

142,50 PLN netto/h

KORYCKI &  
GRACZYK  
CONSULTING  
GROUP SPÓŁKA Z  
OGRA NICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 18.11.2024 do 22.11.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kadra menadżerska i właścicielska/ współwłaścicielska oraz osoby przewidziane do objęcia stanowiska kierowniczego w mikro, małych i średnich firmach usługowych, handlowych i produkcyjnych czyli osoby, które mają zarządzać transformacją cyfrową w przedsiębiorstwie. Osoby te powinny posiadać podstawowe kompetencje menadżerskie, chcieć poszerzyć wiedzę i umiejętności w zakresie wdrażania i zarządzania transformacją cyfrową firmy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie: "Marketing w gospodarce cyfrowej" przygotowuje uczestnika do prowadzenia działań z zakresu marketingu cyfrowego. Po szkoleniu uczestnik będzie potrafił samodzielnie koordynować i wyznaczać cele do realizacji marketingowych wykorzystujących cyfrowe narzędzia w ramach realizacji strategii transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu mix oraz wskaźniki efektywności.	Charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady działania marketing- automation.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego (np. real time marketing, mobile marketing, e-mail marketing, programmatic/RTB i inne).	Test teoretyczny
Identyfikuje właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego.	Ocenia strategię e-marketingu w firmie.	Test teoretyczny
	Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego.	Test teoretyczny
Planuje działania w oparciu o potrzeby klientów.	Dostrzega różnorodność potrzeb klientów.	Test teoretyczny
	Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia.	Test teoretyczny
	Przekonuje współpracowników i klientów do własnego zdania.	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 dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

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

Tak dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Tak dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

1. Wprowadzenie
2. Nowoczesne narzędzia cyfrowe
3. Wskaźniki efektywności
4. Marketing Mix
5. Narzędzia marketingu mix
6. Skuteczna komunikacja z wykorzystaniem mediów społecznościowych
7. Przykłady kampani marketingowych w SM
8. Zasady działania marketing-automation
9. Co daje marketing-automation
10. Nowoczesny marketing cyfrowy
11. Metody i narzędzia angażowania klientów w proces kreowania wartości
12. Narzędzia marketingu internetowego
13. Inteligentny łańcuch dostaw: Cechy charakterystyczne inteligentnego łańcucha dostaw. Trzy główne miary oceny jakości łańcucha dostaw: efektywność, wydajność i elastyczność.
14. Prospecting w mediach społecznościowych. Cyfrowa mowa ciała. Wskaźniki charakterystyczne dla marketingu w mediach społecznościowych.
15. Strategia e-marketingu w firmie
16. Wskaźniki i efekty działań marketingu internetowego
17. Podsumowanie szkolenia
18. Test wiedzy

**Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.**

**W ciągu dnia została uwzględniona godzinna przerwa która nie są wliczane do czasu trwania usługi.**

**Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.**

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 23</span> Wprowadzenie	Mateusz Szczygieł	18-11-2024	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 23</b> Nowoczesne narzędzia cyfrowe	Mateusz Szczygieł	18-11-2024	09:00	10:30	01:30
<b>3 z 23</b> Przerwa	Mateusz Szczygieł	18-11-2024	10:30	11:30	01:00
<b>4 z 23</b> Wskaźniki efektywności	Mateusz Szczygieł	18-11-2024	11:30	13:00	01:30
<b>5 z 23</b> Marketing Mix	Mateusz Szczygieł	18-11-2024	13:00	15:00	02:00
<b>6 z 23</b> Narzędzia marketingu mix	Mateusz Szczygieł	19-11-2024	08:00	09:00	01:00
<b>7 z 23</b> Skuteczna komunikacja z wykorzystaniem mediów społecznościowych	Mateusz Szczygieł	19-11-2024	09:00	10:30	01:30
<b>8 z 23</b> Przerwa	Mateusz Szczygieł	19-11-2024	10:30	11:30	01:00
<b>9 z 23</b> Przykłady kampani marketingowych w SM	Mateusz Szczygieł	19-11-2024	11:30	13:00	01:30
<b>10 z 23</b> Zasady działania marketing-automation	Mateusz Szczygieł	19-11-2024	13:00	15:00	02:00
<b>11 z 23</b> Co daje marketing-automation	Mateusz Szczygieł	20-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>12 z 23</b> Nowoczesny marketing cyfrowy	Mateusz Szczygieł	20-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>13 z 23</b> Przerwa	Mateusz Szczygieł	20-11-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>14 z 23</b> Metody i narzędzia angażowania klientów w proces kreowania wartości	Mateusz Szczygieł	20-11-2024	13:00	15:00	02:00
<b>15 z 23</b> Narzędzia marketingu internetowego	Mateusz Szczygieł	21-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>16 z 23</b> Inteligentny łańcuch dostaw: Cechy charakterystyczne inteligentnego łańcucha dostaw. Trzy główne miary oceny jakości łańcucha dostaw: efektywność, wydajność i elastyczność.	Mateusz Szczygieł	21-11-2024	10:00	12:00	02:00
<b>17 z 23</b> Przerwa	Mateusz Szczygieł	21-11-2024	12:00	13:00	01:00
<b>18 z 23</b> Prospecting w mediach społecznościowych. Cyfrowa mowa ciała. Wskaźniki charakterystyczne dla sprzedaży w mediach społecznościowych.	Mateusz Szczygieł	21-11-2024	13:00	15:00	02:00
<b>19 z 23</b> Strategia e-marketingu w firmie	Mateusz Szczygieł	22-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>20 z 23</b> Przerwa	Mateusz Szczygieł	22-11-2024	10:00	11:00	01:00
<b>21 z 23</b> Wskaźniki i efekty działań marketingu internetowego	Mateusz Szczygieł	22-11-2024	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>22 z 23</b> Podsumowanie szkolenia	Mateusz Szczygieł	22-11-2024	13:00	14:00	01:00
<b>23 z 23</b> Test wiedzy	-	22-11-2024	14:00	15:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mateusz Szczygieł

Od 2012 roku logistyk w firmie WZPOW Kwidzyn Sp. z o.o, gdzie jego głównym obowiązkiem był kontakt telefoniczny/zdalny z kontrahentami w celu zawarcia umów w sprzedaży hurtowej produktów spożywczych. Był także odpowiedzialny za odbiór i dostawę produktów spożywczych, czyli za prawidłową pracę przewoźników. Jako logistyk zdobył dużą wiedzę teoretyczną i praktyczną w sprzedaży i obsłudze klienta, także poszerzył umiejętności praktyczne w obsłudze programów pakietu Office 365. Od 2020 roku specjalista IT/analityk branżowy w firmie RuccolPublicRelations Dorota Szczygieł. Trener od 2021 roku w RuccolPublicRelations Sp. z o.o., tworzący swoje autorskie programy i materiały szkoleniowe. Szkoleniowiec (ponad 300 h szkoleń przeprowadzonych wewnętrznych w firmie oraz dla klientów firmy); zajmuję się tworzeniem stron internetowych, dba o bezpieczeństwo kont firmowych, prowadzi szkolenia indywidualne oraz grupowe w kilku następujących obszarach tematycznych: - organizacja i zarządzanie firmą; - strategie marketingowe, reklama, PR; - negocjacje, komunikacja, perswazja; - analizy finansowe, controlling; - pozyskiwanie i obsługa klienta; - procesy rekrutacyjne i selekcyjne; - kierowanie i szkolenie zespołów pracowniczych. Trener posiada wiedzę w zakresie teoretycznych aspektów zagadnień i posiada minimum trzyletnie doświadczenie dydaktyczne oraz praktyczne w dziedzinie. Bardzo dobrze potrafi

obsługiwać programy do komunikacji zdalnej np. MS Teams, Zoom, ClickMeeting. Wykształcenie: średnie

## Informacje dodatkowe

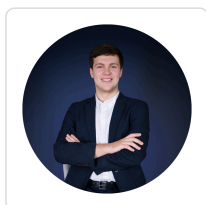
### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf zostanie wysłany na adres mailowy każdego uczestnika.

## Warunki techniczne

1. platforma komunikacyjna - Microsoft Teams
2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB,
3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,
4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)
5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

## Kontakt



**Wojciech Graczyk**

**E-mail** [wojciech.graczyk.szkolenia@interia.pl](mailto:wojciech.graczyk.szkolenia@interia.pl)

**Telefon** (+48) 698 291 420