



## Skuteczne strategie i rozwiązania IT dla firm i e-commerce. Transformacja cyfrowa w firmie w zakresie pozyskiwania i obsługi klienta.

Numer usługi 2024/09/30/152059/2335820

Firma Usługowo  
Handlowa Bit-Plus  
JACEK KRZYSIK



📍 Krosno / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 13.12.2024 do 14.12.2024

3 400,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

141,67 PLN brutto/h

141,67 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Administracja IT i systemy komputerowe
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	7
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	40
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Po szkoleniu dowiesz się:

- Czym jest SEO i PCC i metody stosowania
- Jak wprowadzić strategię transformacji cyfrowej w firmie
- Jak tworzyć kanały dotarcia do klienta przy użyciu najnowszych technologii
- Jak założyć i przygotować konta w Google Ads, Meta Ads i Google Analytics 4, aby móc w pełni korzystać z PPC.
- Jak wykorzystać IT w obsłudze klienta
- Jak optymalizować działania w sieci www

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wie czym jest SEO i jakie są metody stosowania	Potrafi zdefiniować czym jest SEO	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Potrafi wymienić metody stosowania SEO	Wywiad swobodny
Zna metody wprowadzenia transformacji cyfrowej w firmie	Zna metody wprowadzenia transformacji cyfrowej w swojej firmie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zna zasady działania płatnego PPC i optymalizacja kosztów	Wie jak zoptymalizować koszty płatnego PCC dla swojej firmy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wie jak założyć i przygotować konta w Google Ads, Meta Ads i Google Analytics 4, aby móc w pełni korzystać z marketingu PPC.	Potrafi założyć konto w Google Ads, Meta Ads i Google Analytics 4, aby móc w pełni korzystać z marketingu PPC.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wie jak wykorzystać nowoczesne strategie cyfrowe w obsłudze klienta	Potrafi zastosować technologie cyfrowe w swojej firmie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wie jak optymalizować działania w sieci www	Wybiera właściwe rozwiązania i optymalizuje je pod kątem swojej firmy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Dokumentem potwierdzającym efekty uczenia się będzie certyfikat ukończenia szkolenia potwierdzający uzyskanie kompetencji wraz z opisem efektów uczenia się.

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

Certyfikat o ukończeniu szkolenia zawierać będzie opis walidacji oraz kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza rozdział procesów kształcenia od walidacji

## Program

Dzień 1

Strategia transformacji cyfrowej w firmie i e-commerce.

1. Planowanie zmian, adaptacja rozwiązań, wybór korzystnej strategii
2. Niezbędne elementy wiedzy i zasad działania w sieci
3. Dostosowanie działań w sieci do wymagań rynkowych
4. Optymalizacja kosztów

dzień 2

1. Tworzenie kampanii celowych dla produktu i ecommerce
2. Zarządzanie kampanią i optymalizacja kosztów
3. Pozyskiwanie klienta i obsługa
4. Remarketing I konwersja
5. Meta dane i PCC, adwords i inne

- **Liczba godzin usługi obejmuje godziny lekcyjne - 45 minut (godzinalekcyjna)**
- **Przerwy nie są wliczone do ilości godzin**
- **W harmonogramie wskazano godziny zegarowe oraz uwzględniono przerwy.**
- Zajęcia praktyczne odbędą się w tym samym pomieszczeniu
- Do dyspozycji kursanta pozostają odpowiednie warunki sanitarne zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP.
- W czasie zajęć praktycznych kursant wykonuje praktyczne zadania -

Wielkość grupy szkolonej ok 9-12 osób

### EGZAMIN

Obejmuje:

- Walidacja zdobytej wiedzy i umiejętności uczestnika
- Wydanie certyfikatu

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Planowanie zmian, adaptacja rozwiązań, wybór korzystnej strategii pod kątem działalności firmy	Adrian Boruta	13-12-2024	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 12</b> przerwa	Adrian Boruta	13-12-2024	10:00	10:15	00:15
<b>3 z 12</b> Niezbędne elementy wiedzy i poznanie zasad działania w zakresie marketingu w sieci internetowej	Adrian Boruta	13-12-2024	10:15	13:00	02:45
<b>4 z 12</b> przerwa	Adrian Boruta	13-12-2024	13:00	13:15	00:15
<b>5 z 12</b> Poznanie wymagań rynkowych i klientów dla kampanii informacyjnych	Adrian Boruta	13-12-2024	13:15	16:00	02:45
<b>6 z 12</b> Optymalizacja kosztów dla kampanii i wybór oraz wskazanie skutecznych rozwiązań	Adrian Boruta	13-12-2024	16:00	18:00	02:00
<b>7 z 12</b> Tworzenie kampanii celowych dla produktu i ecommerce	Adrian Boruta	14-12-2024	08:30	11:45	03:15
<b>8 z 12</b> przerwa	Adrian Boruta	14-12-2024	11:45	12:00	00:15
<b>9 z 12</b> Zarządzanie kampanią i optymalizacja kosztów w trakcie trwania kampanii	Adrian Boruta	14-12-2024	12:00	13:00	01:00
<b>10 z 12</b> Inne formy pozyskiwanie klienta i obsługa klienta z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań IT	Adrian Boruta	14-12-2024	13:00	15:45	02:45
<b>11 z 12</b> przerwa	Adrian Boruta	14-12-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>12 z 12</span> Remarketing I konwersja oraz Meta dane i PCC, adwords	Adrian Boruta	14-12-2024	16:00	18:00	02:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 400,00 PLN
Koszt usługi netto	3 400,00 PLN
Koszt godziny brutto	141,67 PLN
Koszt godziny netto	141,67 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adrian Boruta

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - social media - zarządzanie oraz Licencja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie - ekonomia menedżerska

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają imienny certyfikat informujący o nabytych umiejętnościach.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania ze szkolenia jest bezpośredni zapis przez Biuro Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety poszkoleniowej - oceniającej usługę szkoleniową.

### Informacje dodatkowe

- Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT (Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...)) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)
- Po szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat.
- Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu ustnego i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu i kontroli
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m in. w zakresie powierzania usług.

## Adres

ul. Franciszka Żwirki i Stanisława Wigury 15

38-400 Krosno

woj. podkarpackie

Budynek dostosowany dla osób niepełnosprawnych

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Duży parking.

## Kontakt



**Jacek Krzysik**

**E-mail** [biuro@bit-plus.pl](mailto:biuro@bit-plus.pl)

**Telefon** (+48) 602 135 863