

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Narzędzia marketingu internetowego w procesie transformacji

Numer usługi 2024/10/04/52158/2344640

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 11.02.2025 do 13.02.2025

2 535,00 PLN brutto

2 535,00 PLN netto

316,88 PLN brutto/h

316,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo pracy
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Pracownicy działów marketingu – odpowiedzialni za strategię marketingową.Menadżerowie ds. marketingu – nadzorujący działania marketingowe.Właściciele MŚP – przedsiębiorcy szukający skutecznych narzędzi w internecie.Specjaliści ds. sprzedaży – chcący poprawić wyniki sprzedażowe.Studenci marketingu – zdobywający praktyczną wiedzę o narzędziach marketingowych.Każdy kto chce poszerzyć wiedzę z tego zakresu
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	10-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę nie tyle na temat reklam, ale przede wszystkim dostarczenie sprawdzonych i nowoczesnych narzędzi i taktyk marketingowych, które pozwalają, na transformację w komunikacji z klientem i budowanie skutecznego wizerunku firmy w świecie cyfrowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa podstawy marketingu	określa marketing jako system oraz identyfikuje jego elementy i kanały komunikacji.	Test teoretyczny
Analizuje zachowania konsumentów	Określa procesy zakupowe, w tym pojęcia takie jak customer journey, AIDA oraz psychologia konsumenta	Test teoretyczny
Stosuje techniki marketingowe	stosuje techniki wywierania wpływu oraz wykorzystania reklam, w tym Google AdWords, w praktyce	Test teoretyczny
Tworzy treści marketingowe	Opracowuje skuteczne strategie content marketingowe oraz angażujące komunikaty i posty na social media.	Test teoretyczny
Buduje strategie marki	tworzy strategię marki oraz stosuje modele takie jak Brand Key w praktyce, a także określa osobowość marki.	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

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

tak

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

tak

Program

1 dzień:

MODUŁ 1

1. Przedstawienie agencji i celów szkolenia.
2. Przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się;
3. Ustalenie zasad współpracy oraz zebranie oczekiwań uczestników

MODUŁ 2

1. Marketing jako system
2. Elementy marketingowego systemu
3. Kanały komunikacji marketingowej

MODUŁ 3

1. Customer journey a Zero Moment of Truth, AIDA
2. Rynek a decyzje zakupowe
3. Psychologia konsumenta
4. Model AKLPCP

MODUŁ 4

1. Techniki wywierania wpływu
2. Reklama jako narzędzie marketingowe
3. Jak wybrać zdjęcia do reklamy?
4. Google Adwords

2 dzień:

MODUŁ 1

1. Content marketing jako jeden z kluczowych elementów nowoczesnej strategii marketingowej.
2. Etapy lejka marketingowo-sprzedażowego a strategia contentowa.

MODUŁ 2

1. Skuteczne narzędzia copywriterskie.
2. Skuteczny komunikat, który dociera do mózgu klienta.

MODUŁ 3

1. Nagłówek skupiający uwagę.
2. Jak pisać angażujące posty i skłaniać do aktywności.

MODUŁ 4

1. Przygotowanie planu treści.
2. Tworzenie angażujących postów do wybranego kanału social media.

3 dzień:

MODUŁ 1

1. Model CeZaKo w skutecznej komunikacji marketingowej
2. Opis oferty w modelu CeZaKo.

MODUŁ 2

1. Strategia marki jako fundament marketingu internetowego
2. Model Brand Key

MODUŁ 3

1. Brand key w praktyce – budowanie strategii firmy
2. Roots i Pedegree w Brand Premium

MODUŁ 4

1. RTB – dlaczego warto nam zaufać?
2. USP – dlaczego warto nas wybrać?
3. Osobowość marki a archetypy marki.

Test - walidacja

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych - 1 godz. - 60 min.

Przerwy wliczają się w czas realizacji usługi.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Ostatnie 15 minut usługi przewidziane jest na przeprowadzenie walidacji usługi w formie zamkniętego testu wiedzy jednokrotnego wyboru.

Test na potrzeby walidacji jest przygotowywany przez osobę zgłoszoną w karcie usługi jako osoba prowadząca walidację.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.
2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.
3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.
4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.
5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Powyższa procedura przeprowadzenia etapu walidacji usługi zapewnia rozdzielanie funkcji osoby prowadzącej usługę od osoby przeprowadzającej walidację.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Marketing jako system. 2. Elementy marketingowego systemu. 3. Kanały komunikacji marketingowej.	Anna Wołoszyn - Kusio	11-02-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 12 przerwa	Anna Wołoszyn - Kusio	11-02-2025	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 12 1. Customer journey a Zero Moment of Truth, AIDA. 2. Rynek a decyzje zakupowe. 3. Psychologia konsumenta. 4. Model AKLPCP.	Anna Wołoszyn - Kusio	11-02-2025	12:15	16:00	03:45
4 z 12 1. Content marketing jako kluczowy element nowoczesnej strategii marketingowej. 2. Etapy lejka marketingowo-sprzedażowego a strategia contentowa	Anna Wołoszyn - Kusio	12-02-2025	08:00	10:00	02:00
5 z 12 1. Skuteczne narzędzia copywriterskie. 2. Skuteczny komunikat, który dociera do mózgu klienta.	Anna Wołoszyn - Kusio	12-02-2025	10:00	12:00	02:00
6 z 12 przerwa	Anna Wołoszyn - Kusio	12-02-2025	12:00	12:15	00:15
7 z 12 1. Nagłówek skupiający uwagę. 2. Jak pisać angażujące posty i skłaniać do aktywności. 1. Przygotowanie planu treści. 2. Tworzenie angażujących postów do wybranego kanału social media.	Anna Wołoszyn - Kusio	12-02-2025	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 1. Model CeZaKo w skutecznej komunikacji marketingowej. 2. Opis oferty w modelu CeZaKo.	Anna Wołoszyn - Kusio	13-02-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 12 1. Strategia marki jako fundament marketingu internetowego. 2. Model Brand Key.	Anna Wołoszyn - Kusio	13-02-2025	10:00	12:00	02:00
10 z 12 przerwa	Anna Wołoszyn - Kusio	13-02-2025	12:00	12:15	00:15
11 z 12 1. RTB – dlaczego warto nam zaufać? 2. USP – dlaczego warto nas wybrać? 3. Osobowość marki a archetypy marki.	Anna Wołoszyn - Kusio	13-02-2025	12:15	15:45	03:30
12 z 12 Test - walidacja	Anna Wołoszyn - Kusio	13-02-2025	15:45	16:00	00:15

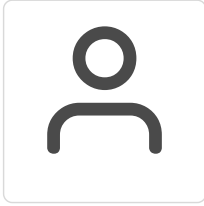
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 535,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	316,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	316,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Wołoszyn - Kusio

Branding coach, trener biznesu, edukatorka LinkedIn, strateg komunikacji i marek osobistych oraz pedagog. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń, warsztatów i webinarów, a także w tworzeniu autorskich materiałów oraz kursów cyfrowych. Aktywnie uczestniczy w tematycznych konferencjach jako prelegentka. Prowadzi kampanie sprzedażowe dla siebie oraz klientów, z łatwością poruszając się w świecie nowoczesnego marketingu i operując nowoczesnymi narzędziami. Absolwentka studiów z zakresu branding i content marketingu. Wiedzę oraz umiejętności zdobyła u Stephen'a Houraghan'a w Brand Master Academy, a także od cenionych strategów takich jak Karolina i Mariusz Łodygowie oraz Maciej Tesławski, który od ponad 30 lat zajmuje się marketingiem i brandingiem. Posiada 18-letnie doświadczenie w szeroko pojętej edukacji oraz 6-letnie w marketingu i branding, prowadząc szkolenia dla firm oraz procesy wdrożeniowe 1:1. Skupia się na budowaniu marek osobistych i firmowych, będąc praktykiem, który samodzielnie prowadzi firmę, co pozwala skutecznie odpowiadać na wyzwania przedsiębiorców. Przeprowadził ponad 120 godzin szkoleniowych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat od dnia rozpoczęcia usługi z zakresu swoich specjalizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie/ certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej

Usługa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym przepisami o VAT:

*Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Angela Janas



E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600