



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



Marketing w gospodarce cyfrowej - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2024/10/23/161638/2376978

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 40 h
📅 09.12.2024 do 13.12.2024

5 700,00 PLN brutto
5 700,00 PLN netto
142,50 PLN brutto/h
142,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	08-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
1 z 23 Wprowadzenie (chat)	Wojciech Graczyk	09-12-2024	08:00	09:00	01:00

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

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

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 23 Przerwa	Wojciech Graczyk	13-12-2024	10:00	11:00	01:00
21 z 23 Wskaźniki i efekty działań marketingu internetowego (chat)	Wojciech Graczyk	13-12-2024	11:00	13:00	02:00
22 z 23 Podsumowanie szkolenia (chat)	Wojciech Graczyk	13-12-2024	13:00	14:00	01:00
23 z 23 Test wiedzy	-	13-12-2024	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

Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – w latach 2019 - 2022 był odpowiedzialny za marketing oraz grafikę komputerową w projekcie społecznym, a później Fundacji "Postaw na Przedsiębiorczość", prowadząc media społecznościowe, blog, projektując elementy identyfikacji wizualnej i grafiki oraz tworząc kampanie reklamowe w systemie Google Ads oraz Facebook Ads. Pracował również w agencji interaktywnej Sigmeo, w której odpowiedzialny był za kampanie wizerunkowe w systemie Google Ads. Jest autorem książki "Blogosfera to kosmiczna atmosfera", w której przedstawił między innymi, w jaki sposób wprowadzić SEM oraz SEO, a także influencer marketing na platformie

blogowej. W 2021 roku uzyskał również wykształcenie techniczne w zakresie organizacji reklamy, projektowania graficznego i sprzedaży, uzyskując tytuł "technika organizacji reklamy" (Kwalifikacja AU.29., Kwalifikacja AU.30). Przeprowadził ponad 250 godzin zegarowych szkoleń w zakresie marketingu internetowego w ciągu ostatnich pięciu lat.

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@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420