

PROGRESSION
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★

Marketing internetowy i sprzedaż w erze AI

Numer usługi 2024/10/28/160858/2384759

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 18 h
📅 11.01.2025 do 12.01.2025

3 245,00 PLN brutto

3 245,00 PLN netto

180,28 PLN brutto/h

180,28 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się sprzedażą, marketingiem, tworzeniem kampanii reklamowych oraz właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą dowiedzieć się, jak efektywnie wykorzystać AI do projektowania ofert i tworzenia skutecznych kampanii reklamowych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	10-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy szkolenia poznają techniki tworzenia ofert handlowych i kampanii reklamowych z wykorzystaniem narzędzi AI, dowiedzą się, jak analizować konkurencję, segmentować rynek oraz optymalizować działania reklamowe, aby

osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe. Nauczą się również korzystania z platform takich jak Facebook Ads i Google Ads.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje cechy produktu lub usługi, które spełniają potrzeby klientów i wyróżniają się na rynku.	Wymienia kluczowe cechy, które wyróżniają produkt lub usługę.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak dostosować ofertę do potrzeb rynku.	Test teoretyczny
Analizuje konkurencję oraz dokonuje segmentacji rynku w celu lepszego dopasowania oferty. Wskazuje metody identyfikacji grupy docelowej i tworzy buyer person z wykorzystaniem narzędzi AI	Opisuje metody analizy konkurencji.	Test teoretyczny
	Przedstawia kroki segmentacji rynku dla wybranej oferty.	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcie „buyer persona” i jej znaczenie w marketingu.	Test teoretyczny
	Opisuje, jak narzędzia AI wspomagają tworzenie buyer person.	Test teoretyczny
Formułuje propozycję wartości dla produktu lub usługi w sposób zrozumiały dla klienta. Tworzy ofertę handlową z wykorzystaniem narzędzi AI, dostosowaną do potrzeb klienta.	Wskazuje elementy składające się na propozycję wartości.	Test teoretyczny
	Opisuje, jak propozycja wartości wpływa na decyzje zakupowe klientów.	Test teoretyczny
	Wymienia narzędzia AI pomocne w tworzeniu ofert handlowych.	Test teoretyczny
	Opisuje proces generowania oferty handlowej z AI.	Test teoretyczny
Analizuje różne strategie cenowe w celu ustalenia optymalnej ceny produktów lub usług.	Wymienia typowe strategie cenowe stosowane w marketingu.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak dobrać strategię cenową odpowiednią do produktu i grupy docelowej.	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

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych.

Program szkolenia:

Moduł 1. Jak budować oferty, które sprzedają?

- Projektowanie produktu lub usługi, która spełnia potrzeby klientów i wyróżnia się na rynku.
- Analiza konkurencji i segmentacji rynku.
- Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z AI.
- Definiowanie i opisywanie propozycji wartości.
- Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Strategie cenowe, które pomogą Ci ustalić optymalną cenę produktów i usług.

Moduł 2. Tworzenie skutecznych kampanii reklamowych krok po kroku.

- Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do promocji i sprzedaży online, takich jak strony internetowe, landing pages, sklepy online, newslettery, webinary, media społecznościowe.
- Zasady działania i korzystania z platform reklamowych Facebook (Meta) Ads i Google Ads.
- Projektowanie i uruchamianie kampanii reklamowych, dobieranie słów kluczowych, grup docelowych, budżetów i metryk.
- Wykorzystywanie narzędzi AI w celu zwiększenia efektywności kampanii.
- Monitorowanie i optymalizowanie działań reklamowych, osiąganie lepszych wyników i zwrotu z inwestycji, testowanie różnych wersji reklam i ofert.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

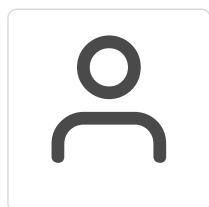
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 245,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 245,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,28 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kacper Rzosiński

Doświadczenie:

Od 2013 roku do teraz jest aktywnie zaangażowany w projektowanie oraz optymalizację systemów klas ERP, kluczowych dla procesów obsługi klienta oraz sklepów e-commerce. Do 2024 przeprowadził łącznie 600 godzin warsztatów w obszarze mapowania procesów i wyznaczaniu kierunków działań, takich jak Event Storming czy Discovery Workshop, jako elementy audytu w Domain-Driven Design. Przeprowadził liczne warsztaty dotyczące budowania strategii marki, wykorzystując metody takie jak Brand Sprint i Design Sprint.

W ciągu ostatnich 5 lat wprowadzał kompleksowe procesy optymalizacji dla platform SaaS i sklepów e-commerce, skupiając się na aspektach User Experience, Customer Development oraz Customer Support. Realizował projekty dla sektora finansowego oraz e-commerce w Polsce, Portugalii, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Szwajcarii oraz Norwegii. W ramach ww. projektów współpracował z sektorem finansowym, Spółkami Skarbu Państwa, branżą logistyczną oraz usługową.

Kwalifikacje

W 2016 roku ukończył Wyższą Szkołę Informatyki Stosowanej i Zarządzania WIT w Warszawie, zdobywając tytuł magistra na kierunku Projektowanie graficzne.

W 2021 roku ukończył studia podyplomowe UX Design/Product Design na Uniwersytecie SWPS. W latach 2021-2023, współpracując z najpopularniejszą platformą e-commerce w Polsce, ukończył liczne szkolenia wewnętrzne w zakresie: projektowania procesów, zarządzania zespołem projektowym, ekonomii behawioralnej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie elektronicznej.

Warunki techniczne

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma MS Teams:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji MS Teams przed szkoleniem.
- Aktywne konto MS Teams (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt



Patrycja Gumkowska

E-mail gumkowska@progression.pl

Telefon (+48) 794 550 601