



Western - RANCH
Jerzy Pokój

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie "Marketing cyfrowy"

Numer usługi 2024/11/10/171732/2404993

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.01.2025 do 17.01.2025

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Specjaliści marketingu, przedsiębiorcy, osoby chcące zdobyć wiedzę na temat marketingu cyfrowego oraz początkujące w tej dziedzinie.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	14-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności uczestników w zakresie skutecznego wykorzystania narzędzi marketingu cyfrowego, takich jak SEO, marketing w mediach społecznościowych, e-mail marketing i analityka internetowa. Uczestnicy nauczą się planować i realizować kampanie marketingowe w Internecie, co przyczyni się do wzrostu widoczności ich produktów i usług oraz zwiększenia efektywności działań marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawy marketingu cyfrowego i jego znaczenie.	Uczestnik wyjaśnia kluczowe koncepcje i kanały marketingowe.	Wywiad swobodny
	Uczestnik omawia różnice między marketingiem cyfrowym a tradycyjnym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zna podstawy SEO i potrafi optymalizować treści.	Uczestnik przeprowadza badania słów kluczowych.	Wywiad swobodny
	Uczestnik tworzy treści zgodne z SEO.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy i monitoruje kampanie w mediach społecznościowych.	Uczestnik projektuje treści dla różnych platform.	Prezentacja
	Uczestnik analizuje efektywność kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik potrafi korzystać z narzędzi analitycznych i optymalizować działania.	Uczestnik interpretuje wskaźniki (CTR, konwersje, ROI).	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zaświadczenie potwierdzające 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, zaświadczenie 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, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1 - Podstawy marketingu cyfrowego i planowanie

- **09:00 - 10:30: Wprowadzenie do marketingu cyfrowego**

Sesja wprowadzająca, która omawia kluczowe koncepcje marketingu cyfrowego, w tym jego znaczenie, najważniejsze kanały oraz narzędzia. Uczestnicy poznają również różnice między marketingiem tradycyjnym a cyfrowym oraz trendy w branży.

- **10:30 - 11:30: SEO i optymalizacja treści**

Moduł dotyczący podstaw SEO (Search Engine Optimization) oraz technik optymalizacji treści, które zwiększają widoczność w wyszukiwarkach. Uczestnicy dowiedzą się, jak prowadzić badania słów kluczowych oraz tworzyć wartościowe treści zgodne z wytycznymi SEO.

- **11:30 - 11:45:** Przerwa kawowa
- **11:45 - 13:15: Marketing w mediach społecznościowych**

Omówienie strategii marketingowych w mediach społecznościowych, w tym jak tworzyć angażujące treści oraz jak planować kampanie na platformach takich jak Facebook, Instagram, LinkedIn i Twitter.

- **13:15 - 13:45:** Przerwa lunchowa
- **13:45 - 15:15: E-mail marketing i automatyzacja**

Moduł obejmujący tworzenie skutecznych kampanii e-mailowych oraz zasady automatyzacji marketingu. Uczestnicy nauczą się segmentować odbiorców oraz analizować efektywność kampanii e-mailowych.

- **15:15 - 15:30:** Przerwa kawowa
- **15:30 - 17:00: Analityka internetowa**

Wprowadzenie do analityki internetowej, w tym korzystanie z narzędzi takich jak Google Analytics. Uczestnicy dowiedzą się, jak zbierać dane o ruchu na stronie i jak analizować wyniki kampanii marketingowych.

Dzień 2 - Realizacja, monitorowanie i optymalizacja

- **09:00 - 10:30: Planowanie kampanii marketingowej**

Praktyczne metody planowania kampanii marketingowych, w tym określanie celów, grup docelowych i strategii. Uczestnicy przeprowadzą symulacje tworzenia kampanii i budżetowania działań.

- **10:30 - 11:30: Tworzenie treści marketingowych**

Moduł poświęcony technikom tworzenia treści marketingowych, w tym tekstów, grafik i wideo. Uczestnicy dowiedzą się, jak pisać angażujące nagłówki i jak dostosować treści do różnych kanałów.

- **11:30 - 11:45:** Przerwa kawowa
- **11:45 - 13:15: Monitorowanie wyników kampanii**

Praktyczne metody monitorowania efektywności kampanii marketingowych, w tym analiza wskaźników takich jak CTR, konwersje oraz ROI. Uczestnicy przeanalizują studia przypadków dotyczące sukcesów i porażek kampanii.

- **13:15 - 13:45:** Przerwa lunchowa
- **13:45 - 15:15: Optymalizacja działań marketingowych**

Moduł omawia sposoby optymalizacji kampanii na podstawie zebranych danych. Uczestnicy dowiedzą się, jak wprowadzać zmiany i testować różne podejścia w celu zwiększenia efektywności działań marketingowych.

- **15:15 - 15:30:** Przerwa kawowa
- **15:30 - 17:00: Podsumowanie szkolenia i certyfikacja**

Podsumowanie kluczowych elementów szkolenia, połączone z testem wiedzy obejmującym najważniejsze zagadnienia omawiane podczas szkolenia. Na zakończenie każdy uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Podstawy marketingu cyfrowego i planowanie	-	16-01-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 16 SEO i optymalizacja treści	-	16-01-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 16 Przerwa kawowa	-	16-01-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 16 Marketing w mediach społecznościowych	-	16-01-2025	11:45	13:15	01:30
5 z 16 Przerwa lunchowa	-	16-01-2025	13:15	13:45	00:30
6 z 16 E-mail marketing i automatyzacja	-	16-01-2025	13:45	15:15	01:30
7 z 16 Przerwa kawowa	-	16-01-2025	15:15	15:30	00:15
8 z 16 Analityka internetowa	-	16-01-2025	15:30	17:00	01:30
9 z 16 Planowanie kampanii marketingowej	-	17-01-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Tworzenie treści marketingowych	-	17-01-2025	10:30	11:30	01:00
11 z 16 Przerwa kawowa	-	17-01-2025	11:30	11:45	00:15
12 z 16 Monitorowanie wyników kampanii	-	17-01-2025	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Przerwa lunchowa	-	17-01-2025	13:15	13:45	00:30
14 z 16 Optymalizacja działań marketingowych	-	17-01-2025	13:45	15:15	01:30
15 z 16 Przerwa kawowa	-	17-01-2025	15:15	15:30	00:15
16 z 16 Podsumowanie szkolenia i certyfikacja	-	17-01-2025	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 075,00 PLN
Koszt usługi netto	2 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	192,19 PLN
Koszt godziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy przygotowany przez Organizatora.

Informacje dodatkowe

- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa szkoleniowa realizowana jest w 16 godzinach.
- Przerwy na kawę i lunch wliczają się do godzin usługi.
- Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany prowadzących w razie konieczności.
- **Możliwość dostosowania terminu:** Marzena Kulikowska, tel: (+48) 666 315 684

Warunki techniczne

- **Platforma szkoleniowa:** MS Teams
- **Wymagania sprzętowe:** Komputer z dostępem do Internetu, min. 4 GB RAM

Kontakt



Marzena Kulikowska

E-mail m.kulikowska@imw.edu.pl

Telefon (+48) 666 315 684