



TALLENTO S.C.



Tworzenie wizerunku firmy w sieci. Budowanie skutecznej strategii marketingowej w Internecie.

Numer usługi 2024/11/14/120192/2410568

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 27.01.2025 do 14.03.2025

10 000,00 PLN brutto

10 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla początkujących, jak i osób średnio zaawansowanych, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności w marketingu online i SEO.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	60
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

Nabycie umiejętności tworzenia i wdrażania strategii marketingu internetowego oraz pozycjonowania strony internetowej, które zwiększą widoczność marki w sieci i przełożą się na wzrost liczby klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcia związane z marketingiem internetowym	Rozróżnia metody promocji firmy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje elementy marketingu internetowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy treści, które budują pozytywny wizerunek firmy w sieci	Korzysta z narzędzi do tworzenia treści marketingowych	Prezentacja
	Projektuje posty na konkretny temat	Prezentacja
Opisuje potrzeby przedsiębiorstwa pod kątem zdobywania nowych klientów za pomocą social mediów	Charakteryzuje grupę docelową	Prezentacja
	Analizuje potrzeby marketingowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje strategię marketingową wybranego przedsiębiorstwa	Opisuje najważniejsze elementy dobrej strategii marketingowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy strategię marketingową w oparciu o pożądany wizerunek firmy w sieci	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1h szkoleniowa trwa 45min.

1. Wstęp do marketingu internetowego

- **Czym jest marketing internetowy?**
- Podstawy, przegląd narzędzi i kanałów.
- **Zrozumienie procesu zakupowego klienta online**
- Zidentyfikowanie ścieżki, którą klient przechodzi od odkrycia marki do zakupu.
- **Omówienie najnowszych trendów i statystyk**
- Jakże kanały warto rozważyć w 2024 roku?

2. SEO – Pozycjonowanie strony internetowej

- **Wprowadzenie do SEO**
- Czym jest SEO i dlaczego jest ważne dla firmy.
- **Słowa kluczowe**
 - Wybór odpowiednich słów kluczowych: narzędzia i metody (np. Google Keyword Planner, SEMrush).
 - Analiza konkurencji i identyfikacja nisz rynkowych.
- **Optymalizacja strony (On-page SEO)**
 - Budowa strony przyjaznej dla SEO: struktura URL, nagłówki, metaopisy, treść.
 - Optymalizacja treści i stosowanie słów kluczowych.
 - Grafiki, multimedia, szybkość ładowania strony.
- **Link building (Off-page SEO)**
 - Budowanie autorytetu strony poprzez linki zwrotne (backlinki).
 - Strategie zdobywania wartościowych linków.
- **Analiza i monitorowanie efektów SEO**
 - Wprowadzenie do Google Analytics i Google Search Console.
 - Jak monitorować pozycję w wyszukiwarce i analizować wyniki?

3. Content Marketing i strategia treści

- **Dlaczego treść ma znaczenie?**
- Jak wartościowa treść przyciąga klientów i wspiera SEO.
- **Rodzaje treści**
 - Blogi, artykuły eksperckie, opisy produktów, infografiki.
- **Planowanie kalendarza treści**
 - Jak tworzyć harmonogram publikacji, który angażuje i edukuje klientów.
- **Copywriting przyjazny SEO**
 - Jak pisać treści zoptymalizowane pod wyszukiwarki bez utraty jakości przekazu.

4. Social Media Marketing

- **Dobór odpowiednich platform**
- Jakże kanały społecznościowe są najlepsze dla danej branży?
- **Strategie budowania zaangażowania**
 - Tworzenie angażujących postów, grafik i kampanii reklamowych.
 - Wykorzystanie reklam płatnych (np. Facebook Ads, Instagram Ads).
- **Tworzenie spójnego wizerunku marki w social media**
- Czym się kierować przy budowie strategii wizualnej i komunikacyjnej?

5. Reklama internetowa (Google Ads, Social Ads)

- **Google Ads – reklama w wyszukiwarce**
 - Tworzenie kampanii, dobór słów kluczowych, typy reklam (reklamy w wyszukiwarce, display).
- **Reklamy na Facebooku i Instagramie**
 - Targetowanie, analiza grup docelowych, A/B testing.
- **Efektywność reklamy i pomiar wyników**
 - Kluczowe wskaźniki efektywności (CTR, CPC, konwersje).

6. Analiza i optymalizacja działań marketingowych

- **Monitorowanie efektywności marketingu online**

- Przegląd narzędzi do analizy danych (Google Analytics, Hotjar).
- **Raportowanie i interpretacja danych**
 - Jak analizować statystyki, by podejmować lepsze decyzje?
- **Optymalizacja na podstawie wyników**
 - Jak dostosować strategię marketingową w oparciu o zebrane dane.

7. Budowanie strategii marketingowej – warsztat praktyczny

- Praca nad realnym przypadkiem (studium przypadku).
- Opracowanie strategii marketingowej dla uczestników (indywidualnie lub grupowo).
- Omówienie planów marketingowych i rekomendacje specjalisty.

Walidacja usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 1. Wstęp do marketingu internetowego	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	27-01-2025	09:00	15:00	06:00
2 z 9 2. SEO – Pozycjonowanie strony internetowej	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	04-02-2025	09:00	15:00	06:00
3 z 9 3. Content Marketing i strategia treści	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	11-02-2025	09:00	15:00	06:00
4 z 9 4. Social Media Marketing	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	18-02-2025	09:00	15:00	06:00
5 z 9 5. Reklama internetowa (Google Ads, Social Ads)	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	20-02-2025	09:00	15:00	06:00
6 z 9 6. Analiza i optymalizacja działań marketingowych	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	25-02-2025	09:00	15:00	06:00
7 z 9 7. Budowanie strategii marketingowej – warsztat praktyczny	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	13-03-2025	09:00	15:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 8. Warsztat praktyczny c.d	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	14-03-2025	09:00	11:15	02:15
9 z 9 Walidacja usługi	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	14-03-2025	11:15	12:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdrażam procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- pliki dokumentów przygotowane w formacie .doc, .pdf,
- prezentacja multimedialna
- linki do nagrań wideo udostępnione w internecie
- materiały z ćwiczeń i gier szkoleniowych wykorzystywane na sali - instrukcje, karty pracy itp

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - **Google Meet** <https://meet.google.com/?hs=197&authuser=0>

b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka internetowa Google Chrome (preferowana), Safari, Opera lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.

d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer

MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879