



Future Consulting  
Monika Ornal-Olech



## Content marketing, czyli planowanie, tworzenie i dystrybuowanie treści marketingowych

Numer usługi 2024/11/15/150920/2414081

📍 Lublin / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 17.02.2025 do 20.02.2025

4 860,00 PLN brutto

4 860,00 PLN netto

173,57 PLN brutto/h

173,57 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupę docelową usługi stanowią wszystkie osoby pragnące uzyskać kompetencje w temacie planowania, tworzenia i dystrybuowania treści marketingowych (content marketing), a w szczególności specjaliści ds. marketingu, public relations, mediów społecznościowych.  Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-02-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego podejmowania działań związanych z planowaniem, tworzeniem i rozpowszechnianiem treści marketingowych. Uczestnik po szkoleniu samodzielnie analizuje potrzeby i preferencje odbiorców treści marketingowych, przygotowuje i dystrybuje treści marketingowe oraz jest przygotowany do prowadzenia projektów content marketingowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje strategię marketingową przedsiębiorstwa i stosuje narzędzia marketingowe stosowane w przedsiębiorstwie.	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Planuje i opracowuje treści marketingowe	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Sporządza i redaguje teksty dostosowane do kanału dystrybucji	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Tworzy materiały graficzne i autowizualne	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Publikuje i dystrybuje treści marketingowe	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Monitoruje efekty wdrożenia treści marketingowych	Pozytywny wynik testu teoretycznego na temat kluczowych zagadnień omówionych podczas szkolenia.	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

-> Szkolenie jest adresowane głównie do specjalistów ds. marketingu, public relations, mediów społecznościowych.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

-> Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Warunki organizacyjne:

-> Skompletowanie jednej grupy uczestników 1-16 osobowej

-> Przydzielenie każdej z osób miejsca siedzącego i stolika

PROGRAM:

- Test początkowy

### Dzień 1: Wprowadzenie do Content Marketingu

- **Wprowadzenie do Content Marketingu** Definicja i znaczenie content marketingu we współczesnym biznesie
- Korzyści płynące z efektywnego content marketingu
- **Strategia Content Marketingowa** Elementy strategii content marketingowej
- Ustalanie celów marketingowych i wskaźników sukcesu
- Analiza konkurencji i rynku
- **Badanie grupy docelowej** Identyfikacja i segmentacja grupy docelowej
- Tworzenie person klientów
- Badania rynkowe i analiza potrzeb konsumentów
- **Planowanie treści** Tworzenie kalendarza contentowego
- Typy treści i ich zastosowanie
- Optymalizacja treści pod kątem celów marketingowych
- **Analiza realnych przypadków** Case studies z różnych branż
- Dyskusja na temat sukcesów i wyzwań w content marketingu
- Wnioski z analiz przypadków

### Dzień 2: Tworzenie wartościowych treści

- **Copywriting i pisanie treści** Zasady efektywnego copywritingu
- Techniki pisania angażujących artykułów, blogów i e-booków
- Sztuka tworzenia nagłówków i tytułów
- **SEO i optymalizacja treści** Podstawy SEO i jego znaczenie w content marketingu
- Keyword research i implementacja słów kluczowych
- Optymalizacja treści pod kątem wyszukiwarek
- **Zaawansowane techniki SEO** Link building i jego znaczenie
- Optymalizacja techniczna strony
- Trendy i zmiany w algorytmach wyszukiwarek
- **Email Marketing** Budowanie i zarządzanie listą mailingową
- Tworzenie efektywnych kampanii emailowych
- Personalizacja i automatyzacja w email marketingu
- **Strategie Dystrybucji Treści** Wybór kanałów dystrybucji treści

- Planowanie i realizacja kampanii dystrybucyjnych
- Wykorzystanie narzędzi do automatyzacji dystrybucji

### Dzień 3: Dystrybucja treści

- **Social Media Marketing** Wykorzystanie mediów społecznościowych do promocji treści
  - Zarządzanie profilami na platformach społecznościowych
  - Analiza i optymalizacja działań w social media
- **Influencer Marketing** Współpraca z influencerami w promocji treści
  - Wybór odpowiednich influencerów i nawiązywanie współpracy
  - Mierzenie efektów kampanii influencer marketingowych
- **Wizualne treści marketingowe** Znaczenie wizualnych treści w content marketingu
  - Tworzenie atrakcyjnych grafik, infografik i prezentacji
  - Podstawy projektowania graficznego
- **Multimedialne treści** Video marketing: planowanie, nagrywanie i montaż
  - Podcasting: tworzenie i dystrybucja podcastów
  - Tworzenie treści interaktywnych
- **Content Recycling** Wykorzystanie istniejących treści w nowych formatach
  - Strategie przedłużania życia treści
  - Przykłady efektywnego recyklingu treści

### Dzień 4: Analiza, optymalizacja praktyka content marketingu

- **Analiza efektywności treści** Narzędzia analityczne (Google Analytics, inne)
  - Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI)
  - Interpretacja danych i dostosowywanie strategii
- **Testowanie i optymalizacja treści** Metody testowania A/B
  - Optymalizacja treści na podstawie wyników testów
  - Case studies z udanych optymalizacji
- **Warsztaty praktyczne** Tworzenie planu content marketingowego dla własnej firmy
  - Tworzenie i optymalizacja treści na podstawie realnych scenariuszy
  - Planowanie kampanii dystrybucyjnych
- **Sesja Q&A i konsultacje** Indywidualne konsultacje z uczestnikami
  - Pytania i odpowiedzi na temat wyzwań związanych z content marketingiem
  - Wskazówki i porady dostosowane do specyficznych potrzeb uczestników
- **Podsumowanie szkolenia** Omówienie kluczowych zagadnień z całego szkolenia
  - Przypomnienie najważniejszych zasad i strategii
  - Test końcowy

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Wprowadzenie do szkolenia i test początkowy	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>2 z 36</b>  Wprowadzenie do Content Marketingu. Definicja i znaczenie content marketingu we współczesnym biznesie. Korzyści płynące z efektywnego content marketingu.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	09:15	10:00	00:45
<p><b>3 z 36</b> Strategia Content Marketingowa. Elementy strategii content marketingowej. Ustalanie celów marketingowych i wskaźników sukcesu. Analiza konkurencji i rynku.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	10:00	11:30	01:30
<p><b>4 z 36</b> Przerwa</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	11:30	11:45	00:15
<p><b>5 z 36</b> Badanie grupy docelowej. Identyfikacja i segmentacja grupy docelowej.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	11:45	13:15	01:30
<p><b>6 z 36</b> Tworzenie person klientów. Badania rynkowe i analiza potrzeb konsumentów.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	13:15	14:15	01:00
<p><b>7 z 36</b> Przerwa</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	14:15	14:30	00:15
<p><b>8 z 36</b>  Planowanie treści. Tworzenie kalendarza contentowego.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 36</b> Typy treści i ich zastosowanie. Optymalizacja treści pod kątem celów marketingowych.	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	15:30	16:00	00:30
<b>10 z 36</b> Analiza realnych przypadków. Case studies z różnych branż. Dyskusja na temat sukcesów i wyzwań w content marketingu. Wnioski z analiz przypadków.	Sylwia Rudzka - Głodzik	17-02-2025	16:00	16:30	00:30
<b>11 z 36</b> Tworzenie wartościowych treści. Copywriting i pisanie treści. Zasady efektywnego copywritingu. Techniki pisania angażujących artykułów, blogów i e-booków. Sztuka tworzenia nagłówków i tytułów.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	09:00	10:00	01:00
<b>12 z 36</b> SEO i optymalizacja treści. Podstawy SEO i jego znaczenie w content marketingu.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	10:00	11:30	01:30
<b>13 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>14 z 36</b> Keyword research i implementacja słów kluczowych. Optymalizacja treści pod kątem wyszukiwarek.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	11:45	13:15	01:30
<b>15 z 36</b> Zaawansowane techniki SEO. Link building i jego znaczenie. Optymalizacja techniczna strony. Trendy i zmiany w algorytmach wyszukiwarek.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	13:15	14:15	01:00
<b>16 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	14:15	14:30	00:15
<b>17 z 36</b> Email Marketing. Budowanie i zarządzanie listą mailingową.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	14:30	15:30	01:00
<b>18 z 36</b> Tworzenie efektywnych kampanii emailowych. Personalizacja i automatyzacja w email marketingu.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	15:30	16:00	00:30
<b>19 z 36</b> Strategie Dystrybucji Treści. Wybór kanałów dystrybucji treści. Planowanie i realizacja kampanii dystrybucyjnych. Wykorzystanie narzędzi do automatyzacji dystrybucji.	Sylwia Rudzka - Głodzik	18-02-2025	16:00	16:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>20 z 36</b> Social Media Marketing. Wykorzystanie mediów społecznościowych do promocji treści. Zarządzanie profilami na platformach społecznościowych. Analiza i optymalizacja działań w social media.	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	09:00	10:00	01:00
<b>21 z 36</b> Influencer Marketing. Współpraca z influencerami w promocji treści.	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	10:00	11:30	01:30
<b>22 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	11:30	11:45	00:15
<b>23 z 36</b> Wybór odpowiednich influencerów i nawiązywanie współpracy. Mierzenie efektów kampanii influencer marketingowych	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	11:45	13:15	01:30
<b>24 z 36</b> Wizualne treści marketingowe. Znaczenie wizualnych treści w content marketingu. Tworzenie atrakcyjnych grafik, infografik i prezentacji. Podstawy projektowania graficznego.	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	13:15	14:15	01:00
<b>25 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	14:15	14:30	00:15



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>26 z 36</b></p> <p>Multimedialne treści. Video marketing: planowanie, nagrywanie i montaż.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	14:30	15:30	01:00
<p><b>27 z 36</b></p> <p>Podcasting: tworzenie i dystrybucja podcastów. Tworzenie treści interaktywnych.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	15:30	16:00	00:30
<p><b>28 z 36</b> Content Recycling. Wykorzystanie istniejących treści w nowych formatach. Strategie przedłużania życia treści. Przykłady efektywnego recyklingu treści.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	19-02-2025	16:00	16:30	00:30
<p><b>29 z 36</b> Analiza, optymalizacja, praktyka content marketingu. Analiza efektywności treści. Narzędzia analityczne. Klucz. wskaźniki efektywności (KPI). Inter. danych i dost.strategii.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	09:00	10:00	01:00
<p><b>30 z 36</b></p> <p>Testowanie i optymalizacja treści. Metody testowania A/B. Optymalizacja treści na podstawie wyników testów. Case studies z udanych optymalizacji.</p>	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>31 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	11:30	11:45	00:15
<b>32 z 36</b> Warsztaty praktyczne. Tworzenie planu content marketingowego dla własnej firmy. Tworzenie i optymalizacja treści na podstawie realnych scenariuszy. Planowanie kampanii dystrybucyjnych.	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	11:45	13:15	01:30
<b>33 z 36</b> Sesja Q&A i konsultacje. Indywidualne konsultacje z uczestnikami. Pytania i odp.na temat wyzwań związanych z content marketingiem. Wskazówki i porady dost.do potrzeb uczestników.	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	13:15	14:15	01:00
<b>34 z 36</b> Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	14:15	14:30	00:15
<b>35 z 36</b> Podsumowanie szkolenia. Omówienie kluczowych zagadnień z całego szkolenia. Przypomnienie najważniejszych zasad i strategii.	Sylwia Rudzka - Głodzik	20-02-2025	14:30	16:15	01:45
<b>36 z 36</b> Test końcowy	-	20-02-2025	16:15	16:30	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 860,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 860,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sylwia Rudzka - Głodzik

Doktorant Językoznawstwa i literaturoznawstwa polonistycznego (UMCS), absolwent studiów podyplomowych przygotowania pedagogicznego (WSP Korczak), mgr filologii polskiej (UMCS). W 2020 uzyskała Certyfikat Akademii Menadżera Innowacji (PARP). Od 2017 Trener szkoleń m.in.: Efektywny pracownik biurowy, Motywowanie pracowników, Efektywna komunikacja, Doradca klienta z elementami sprzedaży, szkolenia z zakresu przedsiębiorczości: Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej, Tworzenie modelu biznesowego, Rozwój produktu, Poszukiwanie finansowania, Praktyczne aspekty sporządzania biznesplanów, Obsługa klienta, Prospecting, W latach 2019-2021 przeprowadziła około 2 000 godz. szkoleń dla różnych grup docelowych. Dośw. praktyczne: w latach 2019–2020 pracowała na stanowisku Dyr. ds. sprzed. i mark., gdzie nabyła wiedzę i umiejętności z zakresu działań marketingowych i sprzedaży. w tym: tworzenie i wdrażanie strategii komunikacyjnych i wizerunkowych, tworzenie i rozwój wizerunku marki. Posiada prak. znajomość problemów sektora handlu, w tym w aktywnym prow. sprzedaży (dośw. na podobnym stanowisku 3 lata), dośw. w edukacji formalnej lub rynkowej; szkoleniowiec w zakresie komunikacji społecznej dla biznesu wsparcie sprzedażowe i marketingowe.

Trenerka posiada odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma notatnik, długopis i teczkę. Ponadto, w toku szkolenia, uczestnik będzie otrzymywał karty pracy, artykuły do przeczytania, ćwiczenia do uzupełniania oraz na swój adres mailowy otrzyma linki do filmów i materiałów związanych z tematem szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie testu końcowego.

## Informacje dodatkowe

Ujęte godziny szkolenia są godzinami zegarowymi tj. godzina zegarowa= 60 minut. Przerwa nie wlicza się do czasu usługi rozwojowej.

\*\*\*

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój.

## Adres

ul. Agatowa 5/U10  
20-400 Lublin  
woj. lubelskie

Szkolenie odbędzie się w sali szkoleniowej zlokalizowanej przy ul. Agatowej 5/U10 w Lublinie.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Monika Ornal-Olech**

**E-mail** [monikaornal@wp.pl](mailto:monikaornal@wp.pl)

**Telefon** (+48) 601 847 454