

EXPERT KAMIL
DREWNIK

Szkolenie: Social media selling – działania reklamowe w mediach społecznościowych.

Numer usługi 2024/12/16/160614/2466333

📍 Elbląg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 29.01.2025 do 30.01.2025

5 040,00 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią właściciele firm MŚP oraz ich pracownicy, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu social media selling-u.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego i efektywnego prowadzenia działań reklamowych w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia omawia zastosowanie konta reklamowego na platformie META do promocji firmy.	Charakteryzuje konto reklamowe na platformie META.	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje jak założyć konto reklamowe. Opisuje metody płatności i fakturowanie.	Uczestnik zakłada konto reklamowe. Charakteryzuje metody płatności i fakturowanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje menadżera reklam.	Uczestnik stosuje menadżera reklam.	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje jak reklama przekłada się na zdobywanie nowych klientów.	Charakteryzuje zdobywanie nowych klientów dzięki reklamie.	Test teoretyczny
Opisuje strukturę kampanii reklamowej.	Wykonuje kampanię reklamową.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje jak uruchamiać reklamy na Facebooku i Instagramie.	Uruchamia reklamy na Facebooku i Instagramie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje czym jest targetowanie reklam, remarketing.	Stosuje targetowanie reklam i remarketing.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje formaty reklam i video.	Kształtuje formaty reklam i wideo.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje czym jest reklama dynamiczna.	Stosuje reklamę dynamiczną.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje budżet reklamowy.	Opracowuje i stosuje budżet reklamowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje cele kampanii wpływające na budżet.	Wykorzystuje budżet na odpowiednie cele kampanii.	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

Zajęcia teoretycznie i praktyczne:

1. Konto reklamowe na platformie META.
2. Jak założyć konto reklamowe. Metody płatności, faktury.
3. Reklama na facebooku i Instagramie – podstawy menadżera reklam.
4. Jak reklama przekłada się na zdobywanie nowych klientów.
5. Prawidłowa struktura kampanii reklamowej – 3 etapy kampanii (omówienie).
6. Facebook/ Instagram Ads – Uruchamianie reklamy krok po kroku.
7. Cele – jakie wyniki biznesowe możesz osiągnąć?
8. Grupy docelowe - Targetowanie reklam. Szczegółowe kierowanie reklam po zainteresowaniach. Remarketing.
9. Kreacja - Formaty reklam foto i wideo.
10. Ustawienie reklamy dynamicznej.
11. Budżet reklamowy - Zarządzanie stawkami i optymalizacja kampanii.
12. Jak cele kampanii wpływają na wykorzystanie budżetu.
13. Walidacja.

Szkolenie adresowane jest do osób, które zajmują się w firmie zarządzaniem, marketingiem, kontaktem z klientem.

Warunki organizacyjne:

- Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.
- Maksymalna ilość osób w grupie 8.
- W trakcie części praktycznej każdy etap trwa w zależności od umiejętności grupy.
- Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.
- w trakcie usługi nie zostały przewidziane przerwy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Konto reklamowe na platformie META.	Andrzej Michalczyk	29-01-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 12 Jak założyć konto reklamowe. Metody płatności, faktury.	Andrzej Michalczyk	29-01-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 12 Reklama na facebooku i Instagramie – podstawy menadżera reklam.	Andrzej Michalczyk	29-01-2025	10:00	12:00	02:00
4 z 12 Jak reklama przekłada się na zdobywanie nowych klientów.	Andrzej Michalczyk	29-01-2025	12:00	13:00	01:00
5 z 12 Prawidłowa struktura kampanii reklamowej – 3 etapy kampanii (omówienie).	Andrzej Michalczyk	29-01-2025	13:00	15:00	02:00
6 z 12 Facebook/ Instagram Ads – Uruchamianie reklamy krok po kroku. 7. Cele – jakie wyniki biznesowe możesz osiągnąć?	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	08:00	09:00	01:00
7 z 12 Grupy docelowe - Targetowanie reklam. Szczegółowe kierowanie reklam po zainteresowaniach. Remarketing.	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	09:00	10:00	01:00
8 z 12 Kreacja - Formaty reklam foto i wideo.	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	10:00	10:30	00:30
9 z 12 Ustawienie reklamy dynamicznej.	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Budżet reklamowy - Zarządzanie stawkami i optymalizacja kampanii.	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	11:30	12:30	01:00
11 z 12 Jak cele kampanii wpływają na wykorzystanie budżetu.	Andrzej Michalczyk	30-01-2025	12:30	13:30	01:00
12 z 12 Walidacja	-	30-01-2025	13:30	14:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 040,00 PLN
Koszt usługi netto	5 040,00 PLN
Koszt godziny brutto	280,00 PLN
Koszt godziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Michalczyk

Trener biznesu, certyfikowany coach LMI, konsultant i doradca biznesowy. Partner zarządzający LMIPolska. Programy rozwojowe w zakresie zarządzania, przywództwa i efektywności dla przedstawicieli kadry zarządzającej firm dużych oraz MMSP, a także osób zarządzających z sektora publicznego. Wieloletnia praktyka we wdrażaniu procesów rozwojowych w zarządzanych przez siebie zespołach i organizacjach. Rozwój menedżerski podległych pracowników. Realizacja szkoleń i doradztwa dla firm z sektora MŚP, w tym szkolenia z zakresu efektywnej komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży, marketingu relacji, zarządzania zespołem. Wykształcenie Technikum Mechaniczne, studia na Politechnice

Gdańskiej, Wydział: Budowa Maszyn. Przeprowadzono blisko 1 500 godzin szkoleniowych. Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w przeprowadzaniu skutecznych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć właściciele firm oraz pracownicy zajmujący się marketingiem, mający kontakt z klientem.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.).

Każdego dnia szkolenia przewidziana jest 30 minutowa przerwa obiadowa. Godziny przerwy są ustalane indywidualnie biorąc pod uwagę potrzeby grupy.

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Łączności 3
82-300 Elbląg
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Kamil Drewnik

E-mail kamil.drewnik@gmail.com

Telefon (+48) 603 802 907