



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)



Budowanie strategii obecności w Internecie

Numer usługi 2025/01/20/8291/2512000

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 18.06.2025 do 18.06.2025

1 389,00 PLN brutto

1 389,00 PLN netto

173,63 PLN brutto/h

173,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Specjaliści ds. marketingu • Osoby, które wiążą swoją przyszłość z marketingiem • Właściciele firm • Osoby odpowiedzialne za komunikację i promocję
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	17-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Poznanie zasad budowania strategii obecności online

Zrozumienie roli analizy konkurencji i grupy docelowej

Poznanie form reklamy firmy w sieci

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Znajomość zasad budowania strategii online.	Uczestnicy będą potrafili zdefiniować kluczowe elementy skutecznej strategii obecności w Internecie.	Test teoretyczny
Umiejętność analizy konkurencji.	Uczestnicy nauczą się analizować konkurencję oraz identyfikować ich mocne i słabe strony, co pozwoli na lepsze pozycjonowanie własnej marki.	Test teoretyczny
Zrozumienie grupy docelowej	Uczestnicy będą w stanie określić grupę docelową oraz stworzyć tzw. buyer persona, co pomoże w lepszym dopasowaniu komunikacji marketingowej.	Test teoretyczny
Wybór odpowiednich kanałów komunikacji	Uczestnicy zdobędą umiejętność dobierania efektywnych kanałów komunikacji, które najlepiej odpowiadają ich strategii i grupie docelowej.	Test teoretyczny
Planowanie działań marketingowych	Uczestnicy nauczą się tworzyć harmonogram działań marketingowych, co pozwoli na lepszą organizację i efektywność działań online.	Test teoretyczny
Zrozumienie content marketingu	Uczestnicy poznają zasady content marketingu i będą potrafili planować oraz tworzyć wartościowe treści, które przyciągną uwagę ich klientów.	Test teoretyczny
Praktyczne umiejętności w zakresie promocji online	Uczestnicy wypracują konkretne strategie promocji swojego biznesu w Internecie poprzez ćwiczenia praktyczne, co zwiększy ich pewność siebie w stosowaniu zdobytej wiedzy.	Test teoretyczny
Umiejętność samodzielnego tworzenia strategii	Uczestnicy będą w stanie samodzielnie opracować i wdrożyć strategię obecności online dla swojej firmy, korzystając z narzędzi i metod poznanych w trakcie szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętność analizy efektywności działań	Uczestnicy nauczą się oceniać efektywność swoich działań online, co pozwoli na bieżąco optymalizować strategię.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia Uczestnik otrzymuje imienne zaświadczenie o ukończeniu szkolenia wraz z opisem osiągniętych 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 stanowi potwierdzenie osiągnięcia założonych efektów uczenia się w programie szkolenia na podstawie walidacji w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza ukończenie procesu szkoleniowego, zapewniając zastosowanie rozwiązań rozdzielających procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Test zostanie zweryfikowany przez osobę wskazaną jako walidator szkolenia.

Program

1. Wprowadzenie do strategii obecności online.
2. Analiza konkurencji i rynku.
3. Określanie grupy docelowej i buyer persona.
4. Dobór kanałów komunikacji.
5. Tworzenie harmonogramu działań.
6. Warsztaty i analiza przykładów uczestników.

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce. W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach zegarowych - 8 godzin (1 godzina=60 minut). Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie. Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy: 1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz 2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do strategii obecności online	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 9 Analiza konkurencji i rynku	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	10:45	11:30	00:45
4 z 9 Określanie grupy docelowej i buyer persona	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	11:30	12:30	01:00
5 z 9 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania szkolenia)	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	12:30	13:00	00:30
6 z 9 Dobór kanałów komunikacji	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 9 Tworzenie harmonogramu działań	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 9 Warsztaty i analiza przykładów uczestników	Anna Petynia-Kawa	18-06-2025	15:00	17:00	02:00
9 z 9 Walidcja	-	18-06-2025	17:00	17:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 389,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 389,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Petynia-Kawa

Jestem trenerem z zakresu tematycznego związanego z marketingiem w gospodarce cyfrowej oraz marketingu internetowego. Specjalizuję się w dziedzinie mediów społecznościowych oraz promowania firmy w Internecie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz certykat potwierdzający kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Alina Krason-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507