



Ernabo Adrian Flak



## Szkolenie pod nazwą „Marketing internetowy - budowanie lejków sprzedażowych

Numer usługi 2025/01/23/22948/2518917

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 15.04.2025 do 18.04.2025

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

194,44 PLN brutto/h

194,44 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do grona odbiorców, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności w zakresie tworzenia skutecznych strategii sprzedażowych w świecie cyfrowym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	36
<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 uczestników do skutecznego budowania i optymalizacji lejków sprzedażowych w środowisku cyfrowym, prowadząc do zwiększenia sprzedaży i efektywności działań marketingowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawowe pojęcia związane z marketingiem internetowym i lejkami sprzedażowymi	Charakteryzuje różne modele lejków i ich zastosowanie w praktyce.	Test teoretyczny
	Definiuje procesy zachodzące w umysłach konsumentów na każdym etapie lejka.	Test teoretyczny
Tworzy spójną strategię marketingową opartą na lejkach sprzedażowych.	Wybiera odpowiednie narzędzia i kanały komunikacji dla osiągnięcia celów biznesowych.	Test teoretyczny
	Opracowuje skuteczną strategię content marketingu.	Test teoretyczny
Przekształca potencjalnych klientów w klientów faktycznych poprzez personalizację komunikacji i odpowiednie oferty.	Stosuje techniki sprzedaży online, takie jak sprzedaż konsultacyjna.	Test teoretyczny
	Posługuje się umiejętnością zarządzania obiekcjami klientów.	Test teoretyczny
Korzysta z narzędzi analitycznych do monitorowania efektywności działań marketingowych.	Stosuje umiejętność doskonalenia swoich działań na podstawie otrzymanych danych.	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

-> W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 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 tj. 10 minut przerwy na jeden dzień szkoleniowy. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

> Szkolenie przeprowadzone będzie w formie stacjonarnej w liczbie 36 godzin dydaktycznych.

## **Moduł 1:** Podstawy Marketingu Internetowego i Lejków Sprzedażowych

- Czym jest marketing internetowy?
- Definicja i cele marketingu internetowego
- Porównanie z tradycyjnym marketingiem
- Lejek sprzedażowy: koncepcja i etapy
- Model AIDA i inne modele lejków
- Analiza zachowań konsumentów w poszczególnych etapach
- Narzędzia do analizy rynku i konkurencji
- Google Analytics, SEMrush, SimilarWeb
- Keyword research i analiza słów kluczowych

## **Moduł 2:** Budowanie Świadomości Marki

- Content marketing
- Blogowanie, artykuły gościnne, e-booki
- Tworzenie wartościowych treści
- Social media marketing
- Wybór odpowiednich platform
- Tworzenie angażujących treści
- Reklama płatna
- Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads
- Targetowanie i budowanie świadomości

## **Moduł 3:** Generowanie Leadów

- Landing pages
- Projektowanie efektywnych landing pages
- A/B testing
- Formularze kontaktowe
- Optymalizacja formularzy
- Integracja z CRM
- E-mail marketing
- Budowanie list mailingowych
- Automatyzacja e-maili
- Webinary
- Organizacja i prowadzenie webinarów
- Konwersja uczestników w leady

## **Moduł 4:** Konwersja Leadów w Klientów

- Remarketing
- Targetowanie użytkowników, którzy odwiedzili stronę
- Różne rodzaje remarketingu
- Personalizacja komunikacji
- Dynamiczne treści
- Segmentacja bazy danych
- Oferty specjalne i promocje
- Tworzenie atrakcyjnych ofert
- Kodowanie kuponów
- Sprzedaż konsultacyjna
- Techniki sprzedaży online

- Zarządzanie obiekcjami

**Moduł 5:** Analiza i Optymalizacja Lejków Sprzedażowych (6 godzin)

- Analiza danych
- KPI w marketingu internetowym
- Wykorzystanie narzędzi analitycznych
- Optymalizacja lejków
- Identyfikacja wąskich gardeł
- Testowanie różnych rozwiązań
- Automatyzacja procesów
- Marketing automation
- Integracja różnych narzędzi

**Walidacja**

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Moduł I,II	Agata Ziolo	15-04-2025	08:00	10:30	02:30
2 z 20 Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	15-04-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 20 Moduł I,II	Agata Ziolo	15-04-2025	10:45	13:00	02:15
4 z 20 Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	15-04-2025	13:00	13:15	00:15
5 z 20 Moduł I,II	Agata Ziolo	15-04-2025	13:15	15:30	02:15
6 z 20 Moduł III	Agata Ziolo	16-04-2025	08:00	10:30	02:30
7 z 20 Moduł III	Agata Ziolo	16-04-2025	10:45	13:00	02:15
8 z 20 Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	16-04-2025	13:00	13:15	00:15
9 z 20 Moduł III	Agata Ziolo	16-04-2025	13:15	15:30	02:15
10 z 20 Moduł IV	Agata Ziolo	17-04-2025	08:00	10:30	02:30
11 z 20 Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	17-04-2025	10:30	10:45	00:15
12 z 20 Moduł IV	Agata Ziolo	17-04-2025	10:45	13:00	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 20</b> Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	17-04-2025	13:00	13:15	00:15
<b>14 z 20</b> Moduł IV	Agata Ziolo	17-04-2025	13:15	15:30	02:15
<b>15 z 20</b> Moduł V	Agata Ziolo	18-04-2025	08:00	10:30	02:30
<b>16 z 20</b> Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	18-04-2025	10:30	10:45	00:15
<b>17 z 20</b> Moduł V	Agata Ziolo	18-04-2025	10:45	13:00	02:15
<b>18 z 20</b> Przerwa (15 min)	Agata Ziolo	18-04-2025	13:00	13:15	00:15
<b>19 z 20</b> Moduł V	Agata Ziolo	18-04-2025	13:15	14:00	00:45
<b>20 z 20</b> Walidacja	-	18-04-2025	14:00	14:30	00:30

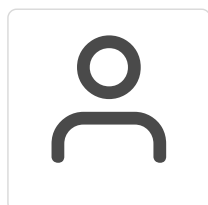
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,44 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Agata Ziolo**

Trener z zakresu social mediów

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma tematyczne materiały dydaktyczne w postaci skryptów oraz prezentacji w formie papierowej.

**WAŻNE!**

Trener rozda test w wersji papierowej uczestnikom oraz zbierze wypełniony przez uczestników test.

Nie będzie ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba walidująca zostanie zaangażowana na etapie oceny i werykacji efektów uczenia się uczestników.

Warunek rozdzielności procesów szkolenia i walidacji zostanie zachowany.

Warunki uczestnictwa

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do testu sprawdzającego.

Na test uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu.

Koszt egzaminu wliczony jest w cenę usługi i odbędzie się w ustalonym wg harmonogramu szkolenia terminie.

## Adres

ul. Przemysłowa 4A

85-758 Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Agata Flak**

**E-mail** [kontakt@dofinansowanekursy.pl](mailto:kontakt@dofinansowanekursy.pl)

**Telefon** (+48) 343 871 673