

FUNDACJA BONA
NOTITIA**Szkolenie: Reklama lokalna i
wykorzystanie potencjału marketingowego
przedsiębiorstwa**

Numer usługi 2025/03/13/130626/2620865

📍 Elbląg / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 08.05.2025 do 07.07.2025

7 480,00 PLN brutto

7 480,00 PLN netto

220,00 PLN brutto/h

220,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menedżerowie, pracownicy biura
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie rozwija kluczowe kompetencje marketingowe uczestników umożliwiające tworzenie skutecznej strategii promocyjnej, jej optymalizowania i monitorowania wyników. Uczestnicy przeanalizują swoje potrzeby, zasoby oraz możliwości, poznają techniki i narzędzia pozwalające stworzyć skuteczną, spersonalizowaną strategię reklamową, dopasowaną do ich działalności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dokонуje analizy biznesowej.	Analizuje ofertę firmy i potrafi wyznaczyć cele i działania marketingowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje docelową grupę marketingową.	Test teoretyczny
Wykorzystuje możliwości reklamy lokalnej.	Dobiera odpowiednią formę reklamy na rynku lokalnym w zależności od potrzeb i możliwości.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przygotowuje plan marketingowy firmy oraz plan jego wdrażania.	Określa możliwości, potencjał i priorytety marketingowe firmy w oparciu o budżet i dostępne materiały reklamowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Dokонуje wyboru odpowiednich formatów reklamy lokalnej.	Analizuje konkurencję na rynku lokalnym i dopasowuje kanał komunikacji marketingowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Określa kluczowy przekaz reklamowy.	Wymienia elementy przekazu reklamowego oraz definiuje unikalną propozycję wartości.	Test teoretyczny
Tworzy autentyczną i skuteczną narrację marki.	Dostosowuje język komunikacji do lokalnego odbiorcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje kampanię reklamową.	Tworzy harmonogram działań promocyjnych.	Test teoretyczny
	Dopasowuje treści do kanałów promocji.	Test teoretyczny
Wykorzystuje storytelling i copywriting w reklamie lokalnej.	Pisze skuteczne treści reklamowe.	Prezentacja
Skutecznie promuje firmę w mediach lokalnych. Tworzy i optymalizuje treści marketingowe.	Optymalizuje reklamy pod kątem algorytmów i zasięgów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Mierzy skuteczność kampanii reklamowych.	Test teoretyczny
	Tworzy promocyjne materiały wideo.	Prezentacja
	Realizuje sesje zdjęciowe i przygotowuje grafiki promocyjne.	Prezentacja
	Redaguje artykuły sponsorowane.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy i wdraża długoterminową strategię marketingową.	Opracowuje strategię content marketingową i automatyzuje działania reklamowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje wyniki działań marketingowych.	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?

Dokument potwierdza 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program

Dzień 1

- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Moduł 1: Kick-off Meeting i diagnoza biznesowa

- Omówienie oferty firmy oraz jej celów marketingowych.

- Analiza działań marketingowych.

- Przerwa.

- Identyfikacja marketingowej grupy docelowej.

- Poznanie form reklamy lokalnej i jej możliwości.

Dzień 2

Moduł 2: Analiza dostępnych zasobów i budżetu firmy.

- Analiza dostępnych materiałów reklamowych.
- Ocena potencjału firmy w zakresie produkcji treści.
- Przerwa.
- Przygotowanie planu marketingowego oraz planu jego wdrażania.
- Określanie budżetu i priorytetów marketingowych firmy.

Dzień 3

Moduł 3: Wybór odpowiednich formatów reklamy lokalnej.

- Komunikacja marketingowa w firmowych social mediach.
- Omówienie możliwości reklamowych w lokalnych mediach.
- Przerwa.
- Wybór kanałów komunikacji marketingowej: wideo, artykuły sponsorowane, media społecznościowe, reklama display.
- Analiza konkurencji na rynku lokalnym.

Dzień 4

Moduł 4: Określenie kluczowego przekazu reklamowego.

- Najważniejsze elementy przekazu reklamowego.
- Definicja unikalnej propozycji wartości.
- Przerwa.
- Język komunikacji dostosowany do lokalnego odbiorcy.
- Tworzenie narracji marki.

Dzień 5

Moduł 5: Planowanie kampanii reklamowej.

- Tworzenie harmonogramu działań promocyjnych.
- Dopasowywanie treści do kanałów promocji (social media, reklama wideo, artykuły).
- Testowanie i optymalizacja strategii marketingowej.
- Przerwa.

Moduł 6: Storytelling i copywriting w reklamie lokalnej.

- Jak pisać skuteczne treści reklamowe?
- Przykłady skutecznych kampanii lokalnych.
- Sztuka angażowania odbiorców.

Dzień 6

Moduł 7: Tworzenie i optymalizacja treści marketingowych.

- Produkcja wideo: od koncepcji do realizacji.
- Realizacja sesji zdjęciowej.
- Przerwa.
- Przygotowywanie grafik promocyjnych.

- Redagowanie artykułów sponsorowanych.

Dzień 7

Moduł 8: Skuteczna promocja w mediach lokalnych.

- Jak promować firmę na rynku lokalnym?
- Skuteczne wykorzystywanie przestrzeni reklamowej.
- Przerwa.
- Optymalizacja reklam pod kątem algorytmów i zasięgów.
- Mierzenie skuteczności kampanii.

Dzień 8

Moduł 9: Budowanie długoterminowej strategii marketingowej.

- Tworzenie content planu marketingowego.
- Automatyzacja działań reklamowych.
- Przerwa.
- Stała analiza wyników i optymalizacja budżetu.
- Test podsumowujący
- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu i zakończenie

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego zamkniętego.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie trwa 34 godziny zegarowe. Godzina zegarowa to 60 minut. W każdym dniu szkolenia uwzględniona została 15 minutowa przerwa, która jest wliczona w czas szkolenia.

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji.

W szkoleniu mogą również uczestniczyć osoby, które nie mają podstawowej wiedzy z zakresu budowania strategii marketingowej firmy.

Szkolenie zakończone zostanie wypełnieniem testu teoretycznego i ankiet ewaluacyjnych oraz rozdaniem zaświadczeń potwierdzających nabyte kompetencje i ukończenie szkolenia.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest frekwencja na poziomie 100 %.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 45 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem	Aneta Kudlak	08-05-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 45 Omówienie oferty firmy oraz jej celów marketingowych.	Aneta Kudlak	08-05-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 45 Analiza działań marketingowych.	Aneta Kudlak	08-05-2025	11:30	12:30	01:00
4 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	08-05-2025	12:30	12:45	00:15
5 z 45 Identyfikacja marketingowej grupy docelowej.	Aneta Kudlak	08-05-2025	12:45	13:30	00:45
6 z 45 Poznanie form reklamy lokalnej i jej możliwości.	Aneta Kudlak	08-05-2025	13:30	14:30	01:00
7 z 45 Analiza dostępnych materiałów reklamowych.	Aneta Kudlak	23-05-2025	08:00	08:45	00:45
8 z 45 Ocena potencjału firmy w zakresie produkcji treści.	Aneta Kudlak	23-05-2025	08:45	09:30	00:45
9 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	23-05-2025	09:30	09:45	00:15
10 z 45 Przygotowanie planu marketingowego oraz planu jego wdrażania	Aneta Kudlak	23-05-2025	09:45	10:45	01:00
11 z 45 Określanie budżetu i priorytetów marketingowych firmy.	Aneta Kudlak	23-05-2025	10:45	12:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 45 Komunikacja marketingowa w firmowych social mediach.	Aneta Kudlak	28-05-2025	08:00	09:00	01:00
13 z 45 Omówienie możliwości reklamowych w lokalnych mediach.	Aneta Kudlak	28-05-2025	09:00	09:45	00:45
14 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	28-05-2025	09:45	10:00	00:15
15 z 45 Wybór kanałów komunikacji marketingowej: wideo, artykuły sponsorowane, media społecznościowe , reklama display.	Aneta Kudlak	28-05-2025	10:00	11:15	01:15
16 z 45 Analiza konkurencji na rynku lokalnym.	Aneta Kudlak	28-05-2025	11:15	12:00	00:45
17 z 45 Najważniejsze elementy przekazu reklamowego.	Aneta Kudlak	05-06-2025	08:00	09:00	01:00
18 z 45 Definicja unikalnej propozycji wartości.	Aneta Kudlak	05-06-2025	09:00	09:45	00:45
19 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	05-06-2025	09:45	10:00	00:15
20 z 45 Język komunikacji dostosowany do lokalnego odbiorcy.	Aneta Kudlak	05-06-2025	10:00	10:45	00:45
21 z 45 Tworzenie narracji marki.	Aneta Kudlak	05-06-2025	10:45	12:30	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 45 Tworzenie harmonogramu działań promocyjnych.	Aneta Kudlak	13-06-2025	08:00	08:45	00:45
23 z 45 Dopasowywanie treści do kanałów promocji (social media, reklama wideo, artykuły).	Aneta Kudlak	13-06-2025	08:45	09:30	00:45
24 z 45 Testowanie i optymalizacja strategii marketingowej.	Aneta Kudlak	13-06-2025	09:30	10:15	00:45
25 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	13-06-2025	10:15	10:30	00:15
26 z 45 Jak pisać skuteczne treści reklamowe?	Aneta Kudlak	13-06-2025	10:30	11:15	00:45
27 z 45 Przykłady skutecznych kampanii lokalnych.	Aneta Kudlak	13-06-2025	11:15	11:45	00:30
28 z 45 Sztuka angażowania odbiorców.	Aneta Kudlak	13-06-2025	11:45	12:30	00:45
29 z 45 Produkcja wideo, od koncepcji do realizacji.	Aneta Kudlak	24-06-2025	08:00	09:00	01:00
30 z 45 Realizacja sesji zdjęciowej.	Aneta Kudlak	24-06-2025	09:00	10:00	01:00
31 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	24-06-2025	10:00	10:15	00:15
32 z 45 Przygotowywanie grafik promocyjnych.	Aneta Kudlak	24-06-2025	10:15	11:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 45 Redagowanie artykułów sponsorowanych	Aneta Kudlak	24-06-2025	11:15	12:00	00:45
34 z 45 Jak promować firmę na rynku lokalnym?	Aneta Kudlak	30-06-2025	08:00	09:00	01:00
35 z 45 Skuteczne wykorzystanie przestrzeni reklamowej.	Aneta Kudlak	30-06-2025	09:00	09:45	00:45
36 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	30-06-2025	09:45	10:00	00:15
37 z 45 Optymalizacja reklam pod kątem algorytmów i zasięgów.	Aneta Kudlak	30-06-2025	10:00	11:00	01:00
38 z 45 Mierzenie skuteczności kampanii.	Aneta Kudlak	30-06-2025	11:00	12:00	01:00
39 z 45 Jakie korzyści niesie za sobą stworzenie strategii marketingowej?	Aneta Kudlak	07-07-2025	08:00	08:30	00:30
40 z 45 Tworzenie content planu marketingowego.	Aneta Kudlak	07-07-2025	08:30	09:30	01:00
41 z 45 Automatyzacja działań reklamowych.	Aneta Kudlak	07-07-2025	09:30	10:30	01:00
42 z 45 Przerwa	Aneta Kudlak	07-07-2025	10:30	10:45	00:15
43 z 45 Analiza wyników działań marketingowych i optymalizacja budżetu.	Aneta Kudlak	07-07-2025	10:45	11:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
44 z 45 Test podsumowujący.	-	07-07-2025	11:30	12:00	00:30
45 z 45 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu i zakończenie	Aneta Kudlak	07-07-2025	12:00	12:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	220,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Kudlak

Związana z marketingiem internetowym od 18 lat. Prowadzi szkolenia w zakresie social mediów, marketingu internetowego. Ma doświadczenie w budowaniu marek, tworzeniu strategii marketingowych i codziennym prowadzeniu social mediów. Często wykorzystuje nowoczesne formy marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji. Usługa jest zwolniona z podatku Vat w przypadku dofinansowania na minimalnym poziomie 70%.

Zwolnienie podatkowe dla usług szkoleniowych sfinansowany.ch ze środków publicznych co najmniej w 70% (art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c i ust. 17a ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 14 i ust. 8-9 rozporządzenia Ministra Finansów z 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień).

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest prawidłowy zapis na usługę w Bazie Usług Rozwojowych

Adres

ul. Zacisze 4/N

82-300 Elbląg

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Renata Flak

E-mail szkolenia@bonanotitia.org

Telefon (+48) 733 533 686