

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

Szkolenie Email marketing

Numer usługi 2025/03/19/10220/2635155

 Warszawa / stacjonarna Usługa szkoleniowa 7 h 10.06.2025 do 10.06.2025

1 193,10 PLN brutto

970,00 PLN netto

170,44 PLN brutto/h

138,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Dla kogo przeznaczone jest szkolenie? • To szkolenie jest idealne dla osób, które cenią sobie konkretne, wymierne efekty. • To intensywny, jednodniowy program, który pomoże Ci rozpocząć działania w email marketingu lub znacząco poprawić efektywność, jeśli już prowadzisz takie kampanie.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Email marketing" potwierdza przygotowanie do samodzielnego wykorzystywania email marketingu, przynosząc tym samym wymierne efekty finansowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik podnosi efektywność działań, komunikując się przy wykorzystaniu email marketingu	Uczestnik rozróżnia trendy w email marketingu, które warto wykorzystywać	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dociera do odbiorców i ich skrzynek mailowych, unikając spamu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik buduje legalne bazy adresowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje treści do odbiorców swojej bazy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy jakościową wiadomość mailową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik analizuje wskaźniki, optymalizując swoje działania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Brak podziału na grupy.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Dostarczalność.
- Generowanie leadów.
- Zarządzanie bazami adresowymi.
- Tworzenie atrakcyjnych treści.
- Najnowsze trendy.
- Optymalizacja działań.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Przywitanie i omówienie zakresu szkolenia	Paweł Sala	10-06-2025	10:00	10:10	00:10
2 z 12 Dlaczego email marketing i co o nim musicie wiedzieć	Paweł Sala	10-06-2025	10:10	10:30	00:20
3 z 12 Trendy i strategie email marketingowe na 2024 rok i później	Paweł Sala	10-06-2025	10:30	11:00	00:30
4 z 12 Jak unikać spamu	Paweł Sala	10-06-2025	11:00	11:30	00:30
5 z 12 Przerwa kawowa	Paweł Sala	10-06-2025	11:30	11:45	00:15
6 z 12 Jak skutecznie i legalnie budować bazy adresowe	Paweł Sala	10-06-2025	11:45	12:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Jak zarządzać bazami adresowymi	Paweł Sala	10-06-2025	12:30	13:15	00:45
8 z 12 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Paweł Sala	10-06-2025	13:15	14:15	01:00
9 z 12 Jak stworzyć skuteczną i efektywną kreację email marketingową	Paweł Sala	10-06-2025	14:15	15:30	01:15
10 z 12 Przerwa kawowa	Paweł Sala	10-06-2025	15:30	15:45	00:15
11 z 12 Optymalizacja działań email marketingowych w celu maksymalnej konwersji	Paweł Sala	10-06-2025	15:45	16:45	01:00
12 z 12 Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Paweł Sala	10-06-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 193,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Sala

Trener, manager oraz konsultant z wieloletnim doświadczeniem marketingowym. Współtwórca wielu kampanii marketingowych nagradzanych i wyróżnianych na takich konkursach jak Golden Arrow, WebStar Creative, Effie, Kreatura czy Mixx Awards.

Co-founder FreshMaila – najpopularniejszego narzędzia do email marketingu w Polsce obecnie będącego częścią giełdowej spółki Vercom.

Mówca na największych konferencjach branżowych w Polsce takich jak Infoshare, Forum IAB, I Love Marketing czy InternetBeta.

Autor książki „Świeże podejście do e-mail marketingu”, a także współautor innych – w tym bestselerowej publikacji wydanej przez PWN – „E-marketing – pakiet startowy”.

Wieloletni szef grupy ds. email marketingu przy IAB Polska.

Autor podcastu Email [i] Marketing.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- magazyn branżowy sprawny.marketing,
- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową,
- certyfikat i zaświadczenie uczestnictwa.

Adres

ul. Grzybowska 56

00-844 Warszawa

woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

Kontakt



Monika Bartnikowska



E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077