



DIGITAL BRAND

MAGDALENA

GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5

1 579 ocen

Szkolenie ABC Marketingu -podstawy budowania strategii marketingowej i komunikacji w Social Media. [Bony Rozwojowe]

Numer usługi 2025/07/18/118911/2887098

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.11.2025 do 14.11.2025

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Identyfikatory projektów

Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- Pracowników biurowych
- Osób szukających pracy
- Bezrobotnych lub osoby pragnące zmienić pracę, które chcą zdobyć nowe umiejętności, aby zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku pracy.
- Studentów i absolwentów
- Osób kończących studia lub świeżo upieczonych absolwentów którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności bmarketingowe, niezbędne na rynku pracy.
- Osób pragnących zrozumieć i zastosować sztuczną inteligencję oraz nowoczesne narzędzia biurowe i marketingowe w swojej pracy.
- Uczestników projektu Kierunek-Rozwój
- Uczestników projektu Bony rozwojowe
- Usługa również jest adresowana do uczestników Projektu MP oraz dla uczestników projektu NSE
- Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

13-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych umiejętności w zakresie marketingu, umożliwiających skuteczne tworzenie i realizowanie strategii marketingowych. Uczestnik nabędzie zdolność analizy rynku, segmentacji klientów oraz wykorzystania narzędzi marketingowych w Internecie i mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje metody analizy rynku	Uczestnik potrafi przeprowadzić analizę konkurencji w kontekście branży.	Test teoretyczny
	Uczestnik wykorzystuje dane rynkowe do identyfikacji trendów w danej niszy rynkowej.	Test teoretyczny
Tworzy strategię marketingową	Uczestnik opracowuje cele marketingowe w oparciu o analizę SWOT.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia marketingu internetowego	Uczestnik tworzy treści marketingowe zgodne z zasadami content marketingu.	Test teoretyczny
	Uczestnik opracowuje strategie zakładania kont na platformach społecznościowych (Facebook, Instagram).	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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

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

TAK

Program

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min

Liczbę godzin praktycznych: 6 h

Liczna godzin teoretycznych: 2 h

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Szkolenie dedykowane jest dla osób nie posiadających doświadczenia marketingowego oraz nie posiadających doświadczenia w prowadzeniu Social Media. (Nie jest wymagane posiadanie konta firmowego na Facebooku i Instagramie).

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

Trener: Magdalena Głomska

I Blok-Wprowadzenie do marketingu-teoria-rozmowa na żywo

- Definicja i znaczenie marketingu we współczesnym biznesie.
- Kluczowe koncepcje marketingowe: 4P (Product, Price, Place, Promotion).
- Rola marketingu w budowaniu wartości firmy.

II Blok-Analiza rynku i segmentacja-teoria- rozmowa na żywo

- Metody analizy rynku: badania rynku, analiza konkurencji,
- Segmentacja rynku: identyfikacja segmentów, profilowanie grupy docelowej, tworzenie persony.

III Blok-Podstawy strategii marketingowej- praktyka-ćwiczenia

- Proces tworzenia strategii marketingowej: definiowanie celów, analiza SWOT
- Planowanie działań marketingowych - cele strategiczne i operacyjne.
- KPI - planowanie Kluczowych wskaźników efektywności
- Planowanie budżetu marketingowego

IV Blok- Planowanie strategii komunikacji w Social Media - podstawy -praktyka-ćwiczenia

- Pierwsze kroki na Facebooku i Instagramie. Omówienie podstawowych funkcji i różnic między profilami - od czego zaczynamy. **Zakładanie konta firmowego na Facebooku i Instagramie.**Najważniejsze zakładki.
- Wygląd tablicy na Facebooku i Instagramie. Co jest ważne na Instagramie, jak używać #. Identyfikacja marki w Social Mediach.
- Budowanie wizerunku eksperta w Social Mediach
- Tworzenie media planu i planowanie postów. Content marketing
- Tone of Voice marki
- Promocja marki - sposoby organiczne i płatne.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	14-11-2025	08:30	08:45	00:15
2 z 8 I Blok- Wprowadzenie do marketingu- teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	14-11-2025	08:45	09:15	00:30
3 z 8 II Blok- Analiza rynku i segmentacja- teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	14-11-2025	09:15	10:00	00:45
4 z 8 Przerwa 30 minut	Magdalena Głomska	14-11-2025	10:00	10:30	00:30
5 z 8 III Blok- Tworzenie strategii marketingowej- praktyka- ćwiczenia	Magdalena Głomska	14-11-2025	10:30	12:00	01:30
6 z 8 Przerwa 15 minut	Magdalena Głomska	14-11-2025	12:00	12:15	00:15
7 z 8 IV Blok- Marketing internetowy i social media- praktyka- ćwiczenia	Magdalena Głomska	14-11-2025	13:15	15:00	01:45
8 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	14-11-2025	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Głomska

Magdalena Głomska posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Jest absolwentką Politechniki Gdańskiej. Ukończyła wydział Zarządzania i Marketingu. Korzenie jej doświadczenia wywodzą się z dziedziny sprzedaży, z którą związana jest zawodowo od ponad 17 lat. Marketingiem internetowym zajmuje się od 2010 roku. Przez 15 lat pracowała na stanowiskach managerskich zarządzając działem marketingu i sprzedaży oraz wdrażając strategię w firmie będącej dystrybutorem międzynarodowych marek.

Od 5 lat jest właścicielem firmy i dyrektorem zarządzającym Agencji Doradztwa Marketingowego „Digital Brand”, którą założyła bazując na własnym, praktycznym doświadczeniu marketingowo-sprzedażowym. Współpracuje z klientami różnych branż z całej Polski wspierając ich w potrzebnych dla nich obszarach sprzedażowo-marketingowych. Pisze strategię marketingową oraz wdraża wraz z zespołem jej narzędzia pomagając w przejściu transformacji cyfrowej. Swoją wiedzę przekazuje jako Trener na szkoleniach o tematyce: Marketing dla branż, Social Media (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn), Content marketing, grafika - jako element budowania wizerunku marki, Strategie marketingowe oraz sprzedażowe, Zarządzanie przedsiębiorstwem, Wprowadzanie produktów na rynek. Zrealizowała ponad 1000 godzin szkoleniowych w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:
- Logowanie się pełnym imieniem i nazwiskiem
- Włączona kamera oraz dostęp do mikrofonu

- Niespełnienie powyższych może skutkować brakiem dofinansowania
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej
- W ramach realizacji usług szkoleniowych, Organizator utrwała wizerunek Uczestników w formie nagrań wideo, fotografii lub innych materiałów audiowizualnych wyłącznie w celach archiwizacyjnych, kontrolnych oraz dokumentacyjnych związanych z projektem dofinansowanym.
- Uczestnik zapisując się na szkolenie wyraża zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Organizator nie udostępnia nagrań Uczestnikom po szkoleniu.

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

<https://digitalbrand.com.pl/>

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone jest w godzinach dydaktycznych (8 godzin dydaktycznych = 6 godzin zegarowych)

Zawarto Umowę z UP Toruń

Jak przygotować się do szkolenia aby było jeszcze bardziej efektywne?

- Załóż bezpłatny program graficzny Canva. Nie trzeba go instalować, wystarczy logować się w przeglądarce internetowej. Można także skorzystać testowej, bezpłatnej wersji Canva PRO (okres testowy wynosi 30 dni)
- Przygotuj 3-4 zdjęcia firmowe (mogą być także prywatne) oraz 1-2 krótkie filmy do 10 sekund
- Dostęp do pakietu Microsoft Office
- Pliki do ćwiczeń będą dostępne podczas szkolenia do pobrania z dysku Google. W przypadku pracy na komputerze **firmowym** prosimy sprawdzić, czy nie ma **ograniczeń i blokad**, które uniemożliwią pobieranie plików szkoleniowych z dysku Google

Warunki techniczne

Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Szkolenie realizowane jest na platformie ClickMeeting. 3 dni przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link do szkolenia.
- Link jest aktywny od rozpoczęcia szkolenia do daty jego zakończenia
- Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.
- Aby mieć pewność, że możemy wziąć udział w wydarzeniu bez jakichkolwiek problemów, warto przed szkoleniem sprawdzić działanie platformy, dźwięku i kamery za pomocą udostępnionego podczas logowania **Testu konfiguracji systemu** i postępować zgodnie z instrukcją
- **Działająca kamera i mikrofon** w celu POTWIERDZENIA I UDOKUMENTOWANIA SWOJEJ OBECNOŚCI PODCZAS SZKOLENIA (warunek obligatoryjny dla szkoleń z dofinansowaniem).
- Urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (laptop/tablet/telefon – preferowany laptop/komputer)
- Stabilne połączenie z Internetem
- Rekomendujemy, aby podczas szkolenia móc korzystać z dwóch monitorów – na jednym, żeby była wyświetlana szkolenie i prezentowane funkcjonalności, na drugim będą Państwo mogli pracować niemalże jednocześnie wraz z Trenerem. Drugim monitorem może być drugi komputer, telewizor lub tablet.

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Instrukcja "Jak korzystać z programu Clickmeeting" znajduje się na stronie:

- • w formie filmu instruktażowego:
- <https://www.youtube.com/watch?v=BCq6KzIVhdo>
- w formie Instrukcji pdf na stronie
- <https://digitalbrand.com.pl/>

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506