



Planowanie kampanii marketingowej w oparciu o brief strategiczny klienta - szkolenie

Numer usługi 2025/08/08/161607/2930683

2 656,80 PLN brutto
2 160,00 PLN netto
132,84 PLN brutto/h
108,00 PLN netto/h

Interactive
Advertising Institute
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5
5 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.10.2025 do 31.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- specjaliści i menedżerowie z agencji komunikacyjnych odpowiedzialni z jednej strony za komunikację z klientem, a z drugiej – z zespołem kreatywnym (account menedżerowie),
- osoby odpowiedzialne za przygotowanie i przedstawienie finalnej oferty klientowi,
- osoby zatrudnione na różnych stanowiskach w agencjach reklamowych, chcące zdobyć kompetencje w zakresie pracy z briefem agencyjnym, klienckim, kreatywnym, marketingowym

Usługa jest również adresowana do uczestników projektów:

- Kierunek Kariera Zawodowa,
- Kierunek – Rozwój.
- Małopolski pociąg do kariery
- oraz pozostałych projektów i osób indywidualnych

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

24-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania kampanii marketingowej w oparciu o brief klienta. Prowadzenia pełnego procesu, począwszy od analizy strategii, przez wyznaczenie celów i KPI oraz narzędzi po opracowanie koncepcji strategicznej i kreatywnej kampanii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą i umiejętnościami w zakresie przygotowania analizy kampanii w oparciu o brief klienta	Samodzielnie analizuje strategię marketingową przedsiębiorstwa w oparciu o brief dostarczony przez klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Planuje działania związane z projektowaniem kampanii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje cele i wskaźniki (KPI) kampanii oraz dobiera narzędzia, zgodnie z potrzebami kampanii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Rozwija zdolności analityczne i strategicznego myślenia oraz umiejętności komunikacyjne	Opracowuje brief kreatywny oraz przygotowuje prezentację koncepcji strategicznej i kreatywnej kampanii.	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

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

1. Analiza briefu i praca na briefie - 2 h (praktyka)

- Czym jest brief i jakie są jego założenia
- Tworzenie breifów wewnętrznych
- Analiza danych i ocena opłacalności briefu
- Debrief

2. Analiza działań marki oraz przyjętej strategii komunikacji - 2 h 15 min (praktyka)

3. Analiza grupy celowej - 2 h 15 min (teoria)

- Definiowanie grupy celowej: zmienne demograficzne, psychograficzne i mediowe
- Tworzenie person
- Research oraz narzędzia wspierające

4. Narzędzia poszukiwania insightów - 3 h (teoria)

- Samodzielne metody poznawcze – w jaki sposób możemy sami poszukiwać insightów za pomocą prostej analizy strategicznej i researchu on-line.
- Metody płatne: Jakich płatnych metod poszukiwania insightów możemy zastosować, jakie są ich rodzaje i od czego uzależnić wykorzystanie konkretnej metody.
- Podróż konsumenta

5. Analiza celów kampanii - 2 h 30 min (praktyka)

- Wizerunek
- Świadomość
- Zasięg
- Mierniki skuteczności kampanii

6. Dobór mediów pod kątem realizacji celów 1 h 25 min (teoria)

7. Dobór komunikacji wizualnej oraz copywriting w strategii 1h 25 min (teoria)

Walidacja test - 10 min

Uczestnicy poznają przykłady prawidłowych i nieprawidłowych działań w zakresie projektowania kampanii w oparciu o brief klienta wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności. A także otrzymają zestaw przykładowych briefów, w oparciu o które realizowane są kolejne czynności pozwalające nabyć i utrwalić zakładane efekty uczenia się, a także na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: usługa/szkolenie nie wymaga od uczestników znajomości tematu z obszaru e-marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Rozliczeniu podlegają godziny dydaktyczne (45min.)

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia.

Przerwy nie są uwzględnione w harmonogramie, nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Ćwiczenia praktyczne będą obejmować m.in.:

- tworzenie template briefu do działań strategicznych
- desk research i analiza przydatności źródeł wiedzy
- tworzenie person do analiz strategicznych
- poszukiwanie insightów dotyczących grupy celowej
- tworzenie kwestionariusza wywiadu
- symulacja wywiadu
- debaty i prezentacje w podgrupach
- określanie KPI na bazie celów strategicznych klienta

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Analiza briefu i praca na briefie- Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	27-10-2025	10:00	12:00	02:00
2 z 11 Analiza działań marki oraz przyjętej strategii komunikacji - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	27-10-2025	12:00	13:00	01:00
3 z 11 Analiza działań marki oraz przyjętej strategii komunikacji - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	28-10-2025	10:00	12:15	02:15
4 z 11 Analiza grupy celowej - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	28-10-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 11 Analiza grupy celowej - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	29-10-2025	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Narzędzia poszukiwania insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	29-10-2025	10:30	13:00	02:30
7 z 11 Narzędzia poszukiwania insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	30-10-2025	10:00	10:30	00:30
8 z 11 Analiza celów kampanii - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	30-10-2025	10:30	13:00	02:30
9 z 11 Dobór mediów pod kątem realizacji celów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	31-10-2025	10:00	11:25	01:25
10 z 11 Dobór komunikacji wizualnej oraz copywriting w strategii - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Bartosz Sikora	31-10-2025	11:25	12:50	01:25
11 z 11 Walidacja	-	31-10-2025	12:50	13:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 656,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,84 PLN
Koszt osobogodziny netto	108,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Sikora

Ekspert w dziedzinie digital marketingu, związany z branżą reklamy online od 2006 roku. Doradzał przy tworzeniu strategii marketingowych i realizacji działań komunikacyjnych klientom takim jak Ford, Heinz, BP, Castrol, Nike, Unilever, PKO BP, KIA, Maspex, Ubisoft czy Lufthansa. Skutecznie wprowadzał nowe platformy i narzędzia komunikacyjne oparte o rozwiązania cyfrowe. Laureat wielu nagród, w tym Mixx Awards, Effie i Golden Arrow. Wielokrotnie występował jako prelegent na kluczowych konferencjach branżowych, m.in. Forum IAB, Internet Beta, In Digital Marketing. Staż szkoleniowy w zakresie mapowania ścieżki konsumenta wynosi ponad 500 godzin. Wykształcenie wyższe. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży marketingowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

PUczestnicy otrzymują:

- materiały autorskie, opracowane przez trenera, udostępniane uczestnikom drogą online, w formacie pdf.
- prezentację materiałów z internetu (serwisy www, infografiki, materiały multimedialne, filmy)
- bazę wiedzy: linki do serwisów i portali
- case study (najciekawsze przykłady z doświadczenia szkoleniowca)
- linki do publikacji branżowych IAB Polska

Zalecana literatura:

1. Simon Kingsnorth, Digital marketing strategy. An integrated approach to online marketing. London 2016
2. Philip Kotler, Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital, 2016
3. Dave Chaffey, Smith P.R., E-marketing Excellence. Planning and Optimising your Digital
4. Marketing – at the Heart of E-Business, Oxford 2012
5. Allan Dib, The 1-page marketing plan, 2016

Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się proszę o kontakt szkolenia@dimaq.eu w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: <https://dimaq.pl/akademia-dimaq/>. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

Informacje dodatkowe

Podatek VAT - usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701). Wymagane oświadczenie przedsiębiorstwa.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

Wymagane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Agnieszka Fabianowicz

E-mail a.fabianowicz@dimaq.eu

Telefon (+48) 515 992 599