



Menager e-marketingu z uwzględnieniem zielonych kompetencji - kurs kończy się egzaminem ICVC (kwalifikacja)

Numer usługi 2025/08/12/151703/2937216

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Projekt Biznes sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

160 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.09.2025 do 21.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do szerokiego grona odbiorców – menedżerów marketingu, specjalistów ds. e-commerce, PR i komunikacji, pracowników działów sprzedaży, HR oraz osób odpowiedzialnych za cyfryzację i zrównoważony rozwój w organizacjach. Adresowane jest także do przedsiębiorców, doradców biznesowych, liderów projektów oraz osób prywatnych zainteresowanych zdobyciem lub potwierdzeniem kwalifikacji ICVC/MEM 20007.22. Uczestnicy poznają nowoczesne narzędzia e-marketingu wspierające zieloną i cyfrową transformację, nauczą się projektować kampanie online minimalizujące ślad węglowy, optymalizować działania reklamowe pod kątem efektywnego gospodarowania zasobami oraz wdrażać strategię zgodne z zasadami gospodarki o obiegu zamkniętym. Szkolenie wspiera realizację celów Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 oraz rozwój inteligentnych specjalizacji regionu w obszarze technologii informacyjno-komunikacyjnych i zielonej gospodarki.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego planowania, wdrażania i koordynowania działań e-marketingowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki. Absolwent będzie potrafił tworzyć strategie komunikacji online minimalizujące ślad węglowy, wykorzystywać nowoczesne narzędzia cyfrowe oraz analizować i optymalizować efektywność kampanii marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje pracę na stanowisku Menagera E-Marketingu w sposób efektywny i zasobooszczędny.	Uczestnik planuje zadania, ustala priorytety, koordynuje działania zespołu i utrzymuje porządek w środowisku pracy, stosuje narzędzia cyfrowe ograniczające zużycie papieru i energii.	Test teoretyczny
Wyjaśnia przepływ informacji i stosuje właściwą terminologię dotyczącą źródeł, nośników i rodzajów informacji.	Uczestnik poprawnie identyfikuje i opisuje procesy przepływu informacji w organizacji.	Test teoretyczny
Rozróżnia podstawowe pojęcia z zakresu marketingu, PR.	Uczestnik wskazuje i definiuje pojęcia zgodnie z terminologią branżową.	Test teoretyczny
Kreuje markę i markę produktu.	Uczestnik opracowuje propozycję strategii marki wraz z przykładowymi elementami identyfikacji wizualnej.	Test teoretyczny
Dobiera i stosuje cyfrowe narzędzia e-marketingu wspierające zieloną transformację.	Uczestnik wybiera narzędzia online, uzasadnia ich wybór i wskazuje, jak wpływają na ograniczenie zużycia zasobów i emisji.	Test teoretyczny
Buduje wizerunek firmy na stronach www.	Uczestnik przedstawia koncepcję strony zgodną z zasadami SEO	Test teoretyczny
Wskazuje i wykorzystuje narzędzia marketingu online.	Uczestnik rozróżnia działanie narzędzi i planuje ich użycie w kampanii.	Test teoretyczny
Stosuje zasady SEO i analizuje dane z Google Analytics.	Uczestnik przygotowuje raport z wnioskami i rekomendacjami optymalizacyjnymi.	Test teoretyczny
Współpracuje w zespole przy realizacji zadań marketingowych.	Uczestnik aktywnie uczestniczy w projekcie grupowym, komunikując się z zespołem i realizując powierzone zadania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza sobą w czasie i organizuje stanowisko pracy w sposób zgodny z zasadami ergonomii i niskoemisyjności.	Uczestnik wykonuje zadania w terminie, stosując cyfrowe narzędzia planistyczne oraz minimalizując zużycie energii i materiałów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje kreatywność w rozwiązywaniu problemów marketingowych.	Uczestnik proponuje co najmniej jedno alternatywne rozwiązanie w przedstawionym studium przypadku.	Test teoretyczny
Wdraża nowoczesne technologie marketingowe ograniczające zużycie energii i zasobów.	Uczestnik wskazuje narzędzia chmurowe, systemy automatyzacji i AI, uzasadniając ich wpływ na redukcję emisji i kosztów.	Test teoretyczny
Minimalizuje odpady i zanieczyszczenia w procesach marketingowych.	Uczestnik planuje kampanię online eliminującą materiały drukowane i jednorazowe nośniki, proponując cyfrowe alternatywy.	Test teoretyczny
Projektuje kampanie e-marketingowe zgodne z zasadami niskoemisyjności.	Uczestnik opracowuje plan kampanii online, uwzględniając energooszczędne formaty plików, zoptymalizowane grafiki i wideo.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

Program

Usługa rozwojowa trwa łącznie 16 godzin lekcyjnych (45 min), czyli 12 godzin zegarowych + 2 x przerwy 15 minutowe

Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.

Dzień 1: Strategia i narzędzia e-marketingu w kontekście zielonej transformacji

Rozpoczęcie szkolenia *(rozmowa na żywo)*

Powitanie uczestników, omówienie celów, harmonogramu oraz zasad pracy.

Pretest *(współdzielenie ekranu, ćwiczenia)* – diagnoza wiedzy uczestników z zakresu e-marketingu i zielonych kompetencji.

Moduł 1: Rola Menagera E-Marketingu w gospodarce cyfrowej i niskoemisyjnej *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)*

- Kluczowe zadania i kompetencje w zarządzaniu e-marketingiem.
- Powiązanie strategii marketingowych z celami RSI 2030 i zielonej gospodarki.
- Wprowadzenie do koncepcji green marketingu i eko innowacji.

Moduł 2: Kreowanie marki i wizerunku odpowiedzialnego środowiskowo *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, analiza case study, ćwiczenia)*

- Tworzenie spójnej strategii marki i produktu w internecie.
- Budowanie wizerunku firmy w oparciu o odpowiedzialność społeczną i środowiskową.
- Storytelling i narracje promujące proekologiczne postawy konsumentów.

Moduł 3: Cyfrowe narzędzia e-marketingu wspierające zrównoważony rozwój *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, analiza case study, ćwiczenia)*

- Media społecznościowe, e-mail marketing, content marketing, reklama display.
- Minimalizacja zużycia energii i optymalizacja procesów kampanii online.
- Wykorzystanie cyfryzacji do zmniejszenia zużycia zasobów (papieru, energii).
- Zielone technologie w marketingu – narzędzia do pracy zdalnej, chmura, automatyzacja, AI.

Podsumowanie dnia 1 *(rozmowa na żywo)*

Sesja pytań i odpowiedzi, omówienie wniosków, przygotowanie do dnia 2.

Dzień 2: Optymalizacja, analiza danych i projektowanie zielonych kampanii

Moduł 4: SEO i treści wspierające zrównoważony rozwój *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)*

- Zasady pozycjonowania i optymalizacji treści dla odbiorców.
- Dobór słów kluczowych.
- Tworzenie treści angażujących odbiorców i wspierających cele środowiskowe.

Moduł 5: Analityka efektywności i optymalizacja procesów *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)*

- Google Analytics i inne narzędzia do monitorowania kampanii.
- Definiowanie celów systemu, dobór technologii i procesów wspierających zrównoważony rozwój.
- Optymalizacja działań marketingowych pod kątem efektywności energetycznej i kosztowej.

Moduł 6: Tworzenie materiałów marketingowych i repozytoriów treści *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)*

- Projektowanie grafik i wideo zoptymalizowanych do kanałów online.
- Tworzenie repozytoriów treści w narzędziach cyfrowych wspierających redukcję odpadów.
- Wdrażanie standardów dostępności cyfrowej w materiałach marketingowych.

Moduł 7: Projekt praktyczny – zielona kampania online *(rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)*

- Opracowanie planu kampanii online.
- Dobór kanałów, narzędzi, treści i harmonogramu z uwzględnieniem minimalizacji zużycia zasobów.
- Prezentacja projektów i dyskusja nad proponowanymi rozwiązaniami.

Podsumowanie szkolenia *(rozmowa na żywo)*

Powtórzenie kluczowych zagadnień, odpowiedzi na pytania.

Egzamin ICVC/MEM 20007.22

—

Szkolenie odpowiada celom Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Śląskiego 2030 – Inteligentne Śląskie oraz Programu Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego na lata 2019-2030 poprzez praktyczne wsparcie dla organizacji w implementacji nowoczesnych narzędzi e-marketingu, które są kluczowe dla innowacyjnego i zrównoważonego rozwoju.

Zgodność z celami inteligentnej specjalizacji: Strategia promuje rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz cyfrowych narzędzi wspierających transformację przedsiębiorstw, co zwiększa ich konkurencyjność na rynku krajowym i międzynarodowym. Szkolenie rozwija kompetencje menedżerskie i techniczne w obszarze planowania, realizacji i analizy kampanii online.

Wspieranie zielonych kompetencji i zrównoważonego rozwoju: Program koncentruje się na stosowaniu strategii green marketingu i ekoinnowacji, optymalizacji działań reklamowych w celu minimalizacji śladu węglowego oraz racjonalnym gospodarowaniu zasobami w procesach marketingowych.

Rozwój kapitału ludzkiego w kluczowych sektorach: Szkolenie wspiera podnoszenie kwalifikacji w branży marketingu cyfrowego i e-commerce, co jest zgodne z celem Strategii, jakim jest rozwój kompetencji umożliwiających wdrażanie innowacji oraz wspieranie procesów cyfryzacji i ekologizacji przedsiębiorstw.

Integracja wiedzy i technologii z innowacjami organizacyjnymi: Moduły szkolenia obejmują wykorzystanie narzędzi analitycznych (SEO, Google Analytics), systemów automatyzacji marketingu i platform reklamowych, wspierających skuteczne i efektywne środowiskowo działania promocyjne.

Praktyczne wsparcie w dostosowaniu się do wyzwań rynkowych: Program pokazuje, jak e-marketing może być elementem strategii zrównoważonego rozwoju firmy, odpowiadając na rosnące wymagania klientów, regulacje unijne oraz potrzebę budowania przewagi konkurencyjnej w erze transformacji cyfrowej i zielonej.

Podsumowując, szkolenie nie tylko teoretycznie odnosi się do celów strategii regionalnych, ale dostarcza praktycznych narzędzi i umiejętności, które realnie wspierają ich realizację, przygotowując uczestników do wdrażania innowacyjnych, efektywnych i proekologicznych działań marketingowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Pretest	Rafał Nowak	20-09-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 13 Moduł 1: Rola Menagera E-Marketingu w gospodarce cyfrowej i niskoemisyjnej (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Rafał Nowak	20-09-2025	09:15	11:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Moduł 2: Kreowanie marki i wizerunku odpowiedzialnego o środowiskowo (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, analiza case study, ćwiczenia)	Rafał Nowak	20-09-2025	11:15	12:15	01:00
4 z 13 Przerwa	Rafał Nowak	20-09-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 13 Moduł 2: Kreowanie marki i wizerunku odpowiedzialnego o środowiskowo (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, analiza case study, ćwiczenia) cd.	Rafał Nowak	20-09-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 13 Moduł 3: Cyfrowe narzędzia e-marketingu wspierające zrównoważony rozwój (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, analiza case study, ćwiczenia)	Rafał Nowak	20-09-2025	13:30	15:15	01:45
7 z 13 Moduł 4: SEO i treści wspierające zrównoważony rozwój (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Rafał Nowak	21-09-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Moduł 5: Analityka efektywności i optymalizacja procesów (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Rafał Nowak	21-09-2025	11:00	12:00	01:00
9 z 13 Przerwa	Rafał Nowak	21-09-2025	12:00	12:15	00:15
10 z 13 Moduł 5: Analityka efektywności i optymalizacja procesów (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia) cd	Rafał Nowak	21-09-2025	12:15	13:15	01:00
11 z 13 Moduł 6: Tworzenie materiałów marketingowych i repozytoriów treści (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Rafał Nowak	21-09-2025	13:15	14:00	00:45
12 z 13 Moduł 7: Projekt praktyczny – zielona kampania online (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Rafał Nowak	21-09-2025	14:00	14:30	00:30
13 z 13 Egzamin końcowy - walidacja	-	21-09-2025	14:30	15:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	70,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	70,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Nowak

Trener, coach i menedżer z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży, marketingu, rekrutacji oraz wdrażaniu programów rozwojowych w środowisku B2B i B2C. Od 2019 roku specjalizuje się w szkoleniach z zakresu marketingu internetowego, sprzedaży, automatyzacji procesów oraz zarządzania relacjami z klientami. Łączy wiedzę techniczną (mechatronika, automatyzacja i robotyzacja procesów) z umiejętnościami miękkimi w obszarze perswazji, komunikacji i coachingu. W ciągu ostatnich 5 lat wielokrotnie podnosił swoje kompetencje i aktualizował wiedzę w obszarze marketingu online, sprzedaży, zarządzania oraz zrównoważonego rozwoju. Posiada liczne certyfikaty m.in. z marketingu internetowego (I i II stopień, PARP), e-commerce, Google Ads, SEO, Google Analytics, zarządzania sprzedażą, budowania relacji z klientem oraz szkolenia „Lokalne i globalne zagrożenia środowiska”. Ukończył także kursy z zakresu automatyzacji procesów, wykorzystania narzędzi cyfrowych w marketingu oraz zielonych technologii wspierających minimalizację zużycia zasobów.

W ostatnich dwóch latach zrealizował ponad 120 godzin szkoleń i 60 godzin doradztwa w zakresie usług marketingowych i sprzedażowych. Jego warsztaty wyróżniają się praktycznym podejściem – uczestnicy zdobywają narzędzia, które mogą natychmiast wdrożyć w swoich kampaniach online, z uwzględnieniem optymalizacji procesów, minimalizacji zużycia energii i materiałów oraz stosowania rozwiązań zgodnych z ideą zielonego marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera - prezentacja, skrypt szkoleniowy (materiały w formie elektronicznej).

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz certyfikat potwierdzający udział i ukończenie szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.

Uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% czasu zajęć usługi rozwojowej, na co potwierdzeniem będzie wygenerowany raport ze szkolenia oraz zaliczyć zajęcia, np. w formie testu wiedzy, testu kompetencyjnego, zadań praktycznych do wykonania lub innych form zaliczenia zajęć.

Informacje dodatkowe

Walidacja, egzamin - wliczone w cenę usługi.

Usługa kończy się egzaminem zewnętrznym oraz wydaniem stosownego certyfikatu i zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Szkolenie jest prowadzone z wykorzystaniem metod aktywizujących rozumianych jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie nabywanych umiejętności. Metodologia pracy oparta jest o cykl uczenia się ludzi dorosłych, dzięki czemu teoria połączona jest z refleksją, doświadczeniem oraz dyskusją grupy, mającą na celu podsumowanie danego tematu.

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępowe do usługi zostaną przekazane Operatorowi nie później niż dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Usługa szkoleniowa zwolniona z podatku VAT na podstawie §3 ustęp 1. pkt.14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013/ Dz. U. 2020.0.1983

Warunki techniczne

Uczestnicy muszą posiadać dostęp do urządzeń mobilnych (laptop, smartfon) lub komputera, aby skorzystać ze szkolenia w formie zdalnej (system ZOOM) PLATFORMA: Usługa będzie prowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM - usługa zdalna w czasie rzeczywistym. OKRES WAŻNOŚCI LINKU: zgodnie z harmonogramem szkolenia.

Link do szkolenia zostanie udostępniony uczestnikom oraz operatorowi (w celu ewentualnej wizyty monitoringowej) drogą mailową nie później niż 3 dni przed rozpoczęciem usługi.

MINIMALNE WYMAGANIA DOTYCZĄCE PARAMETRÓW ŁĄCZA SIECIOWEGO: Połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE, 5G)

NIEZBĘDNE OPROGRAMOWANIE UMOŻLIWIAJĄCE UCZESTNIKOM DOSTĘP DO PREZENTOWANYCH TREŚCI I MATERIAŁÓW: przeglądarka (Windows) IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+; lub (Mac) Safari 7+, Firefox 27+;

SYSTEMY OBSŁUGUJĄCE W/W OPROGRAMOWANIE ORAZ APLIKACJĘ ZOOM: macOS, Windows, Linux oraz Chrome PWA, a dla aplikacji mobilnej Zoom systemy iOS i Android, a w szczególności:

- System operacyjny macOS X w wersji 10.10 lub nowszej
- System Windows 11*
- ***Uwaga:** system Windows 11 jest obsługiwany w wersji 5.9.0 lub nowszej.
- Windows 10*
- ***Uwaga:** w przypadku urządzeń z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- System operacyjny Windows w wersji 8 lub 8.1
- System operacyjny Windows 7

- System operacyjny Ubuntu w wersji 12.04 lub nowszej
- System operacyjny Mint w wersji 17.1 lub nowszej
- System operacyjny Red Hat Enterprise Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny Oracle Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny CentOS w wersji 6.4 lub nowszej
- Oprogramowanie Fedora w wersji 21 lub nowszej
- Oprogramowanie OpenSUSE w wersji 13.2 lub nowszej
- System operacyjny ArchLinux (tylko w wersji 64-bitowej)

Obsługiwany tablet i urządzenia mobilne:

Urządzenia z systemem Android i iOS

Urządzenia BlackBerry

Urządzenie Surface w wersji PRO 2 lub nowszej z systemem operacyjnym Windows w wersji 8.1 lub nowszej

Uwaga: W przypadku komputerów typu tablet z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.

Komputery tabletowe obsługują tylko klienta Desktop Client.

MINIMALNE WYMAGANIA SPRZĘTOWE: Ekran/Monitor, Głośniki – wbudowane lub podłączane na USB lub bezprzewodowe bluetooth, Klawiatura lub Mikrofon

Kontakt



Rafał Nowak

E-mail r.nowak@projekt-biznes.pl

Telefon (+48) 660 586 320