



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5  
1 968 ocen

## Szkolenie MARKETING AUTOMATION. Automatyzacja procesów marketingowych krok po kroku. E-mail marketing po mistrzowsku. Jak zarabiać na zautomatyzowanym newsletterze i budować bazę odbiorców? [Bony rozwojowe]

Numer usługi 2025/12/22/118911/3226071

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.04.2026 do 19.04.2026

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikatory projektów</b>	Małopolski Pociąg do kariery, Kierunek - Rozwój, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p><b>Szkolenie jest dla Ciebie, jeśli jesteś:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uczestników projektu Kierunek-Rozwój</li> <li>• Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li> <li>• Uczestników projektu Bony rozwojowe</li> <li>• Usługa również jest adresowana do uczestników Projektu MP oraz dla uczestników projektu NSE</li> <li>• Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</li> <li>• Specjalistą ds. komunikacji</li> <li>• Osobą odpowiedzialną za strategię marketingowe online</li> <li>• Przedsiębiorcą lub właścicielem firmy</li> <li>• Wypieczalizowanych działów w obrębie danej firmy - specjalistów ds. marketingu, PR, e-commerce</li> <li>• Instytucji i organizacji pozarządowych (NGO), fundacji, non-profit, spółdzielni, podmiotów społecznych itd.</li> </ul> <p>Szkolenie jest dedykowane zarówno dla osób początkujących w temacie marketing automation, jak i tych, którzy chcą pogłębić swoją wiedzę i umiejętności w zakresie bardziej skomplikowanych strategii i narzędzi automatyzacji marketingowej.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10

Data zakończenia rekrutacji

17-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego planowania i tworzenia procesów marketing automation przy wykorzystaniu dedykowanych programów. Celem usługi jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu e-mail marketingu, które pomogą w samodzielnym budowaniu grupy docelowej i wysłaniu do nich newslettera.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rola e-mail marketingu i automatyzacji.	Analizuje audyt celem oceny potencjału wprowadzenia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje dostępne narzędzia na rynku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje zalety, wady i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.	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

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

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Liczbę godzin praktycznych: 12h

Liczba godzin teoretycznych: 4h

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.

### I DZIEŃ

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

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

- Definicja i rola automatyzacji marketingu
- Fakty i mity o marketing automation
- Analiza i audyt celem oceny potencjału wprowadzenia automatyzacji
- Omówienie zalet, wad i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.
- Korzyści z wdrożenia marketing automation

**Blok II-Narzędzia do automatyzacji marketingu- teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia**

- Przegląd wybranych narzędzi na rynku
- Jak wybrać odpowiednią platformę?
- Praktyczne wskazówki do opracowywania spersonalizowanej strategii automatyzacji marketingu.
- Personalizacja dynamiczna

**Blok III- Automatyzacja social media- praktyka- ćwiczenia**

- Wykorzystanie narzędzi do planowania i publikowania treści - (m.in. HootSuite, soTrender, ManyChat)
- Monitorowanie i reagowanie na interakcje
- Integracja narzędzia marketing automation z Meta i Google Ads

**Blok IV-Case studies i best practices. Raportowanie, testowanie, optymalizacja - praktyka- ćwiczenia**

**I część - Case studies i best practices**

- Przykładowe ścieżki i procesy
- Tworzenie sekwencji maili i bardziej zaawansowanych workflow
- Najlepsze praktyki w automatyzacji marketingu

**II część - Raportowanie, testowanie, optymalizacja**

- Znaczenie testów A/B w procesach marketing automation
- Retencja klienta i strategii utrzymania klienta
- Automatyzacja obsługi posprzedażowej
- Wykorzystanie analizy predykcyjnej w marketingu

### II DZIEŃ

## Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. Jak budować listę subskrybentów? Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? Teoria-rozmowa na żywo

### I część - E-mail marketing a automatyzacja

- Rola e-mail marketingu i automatyzacji.
- Analiza i audyt celem oceny potencjału wprowadzenia automatyzacji.
- Przegląd dostępnych narzędzi na rynku.
- Omówienie zalet, wad i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.

### II część - Jak budować listę subskrybentów?

- Strategie pozyskiwania subskrybentów
- Data Ethics - jak gromadzić dane w sposób etyczny?
- Higiena bazy i jej bezpieczeństwo
- Budowa skutecznego formularza zapisu - dobre praktyki

## Blok II - Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? Personalizacja, segmentacja i monetyzacja - teoria + praktyka

### I część Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych?

- Psychologia czytelnika e-maili
- Sekrety copywritingu w e-mail marketingu I formy komunikacji z klientem
- Przykłady newsletterów, mailingów i wiadomości transakcyjnych. Przegląd trendów.
- Elementy kreacji e-mail.
- Jak nie trafić do spamu?

### II część - Personalizacja, segmentacja i monetyzacja

- Zrozumienie roli personalizacji w e-mail marketingu
- Sposoby segmentacji bazy
- Scoring i predykcje oparte na sztucznej inteligencji
- Potencjał kampanii automatycznych. Jak zarabiać na „newsletterze”?

## Blok III -Testowanie, optymalizacja i analiza danych - teoria+ rozmowa na żywo

- Kiedy wysłać e-maile? Znaczenie grup kontrolnych i testów A/B w działaniach marketingowych.
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w e-mail marketingu.
- Optymalizacja kampanii, dzięki danym.
- Trendy w działaniach analitycznych - kierunki rozwoju

## Blok IV- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) - ćwiczenia

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 14</span> Test wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	18-04-2026	08:30	08:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 14</b> Blok I- Wprowadzenie do automatyzacji marketingu- teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	18-04-2026	08:45	10:00	01:15
<b>3 z 14</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	18-04-2026	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 14</b> Blok II- Narzędzia do automatyzacji marketingu- teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia	Magdalena Szmidt	18-04-2026	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 14</b> Przerwa 15 min	Magdalena Szmidt	18-04-2026	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 14</b> Blok III- Automatyzacja social media- praktyka- ćwiczenia	Magdalena Szmidt	18-04-2026	12:15	13:45	01:30
<b>7 z 14</b> Blok IV- Case studies i best practices. Raportowanie, testowanie, optymalizacja - praktyka- ćwiczenia	Magdalena Szmidt	18-04-2026	13:45	15:15	01:30
<b>8 z 14</b> Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. Jak budować listę subskrybentów? Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? Teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	19-04-2026	08:30	10:00	01:30
<b>9 z 14</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	19-04-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 14</b> Blok II - Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? Personalizacja, segmentacja i monetyzacja - teoria + praktyka	Magdalena Szmidt	19-04-2026	10:30	12:00	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa 15 min	Magdalena Szmidt	19-04-2026	12:00	12:15	00:15
<b>12 z 14</b> Blok III - Testowanie, optymalizacja i analiza danych - teoria+ rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	19-04-2026	12:15	13:45	01:30
<b>13 z 14</b> Blok IV- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) - ćwiczenia	Magdalena Szmidt	19-04-2026	13:45	15:00	01:15
<b>14 z 14</b> Test wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	19-04-2026	15:00	15:15	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Magdalena Szmidt

Ekspertka online marketingu, specjalizująca się w obszarze automatyzacji marketingu i social media z ponad 13-letnim doświadczeniem w branży. Jej doskonałą znajomość rynku online oraz narzędzi nowoczesnego marketera potwierdza certyfikat DIMAQ wydany przez IAB Polska.

W obszarze jej zainteresowań jest digital marketing, a w szczególności marketing automatyczny, e-mail marketing oraz social media.

Od 2019 pracuje w największej grupie medialnej w Polsce (Warner Bros. Discovery TVN). Jako Specjalista ds. Marketing Automation projektuje efektywne ścieżki anti-churnowe, wykorzystując narzędzia marketing automation, opierając się na analizie danych i testach A/B.

Równoległe z pracą na etacie od 2017 roku prowadzi własną działalność gospodarczą. Jej celem jest wsparcie przedsiębiorstw w budowaniu wizerunku online oraz sprawnej i systematycznej komunikacji z klientem. Od 5 lat realizuje także szkolenia z zakresu marketing automation i fotografia smartfonowa. Na szkoleniach dzieli się praktyczną wiedzą zdobywaną na codzień w pracy zawodowej i świadczonych usługach. W ciągu 5 lat przeszkoliła ponad 50 osób i zrealizowała ponad 160 godzin szkoleń.

Praktyczne doświadczenie przekłada na prelekcje na konferencjach, np. Social Media Best Practices 2023 zorganizowanej przez Puls Biznesu oraz na blogu: <https://magdalenaszmidt.com/blog>.

Posiada wykształcenie wyższe. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego specjalizacja: marketing polityczny.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- e-book w formacie pdf zawierający materiały z prezentacji
- bibliografia w postaci polecanych materiałów, książek oraz artykułów

### 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

**Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój**

**Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**

**Jak się przygotować do szkolenia aby było dla Ciebie jeszcze bardziej efektywne?**

- 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 lub telefon.

## 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.

**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](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506