



Strategia marketingowa, SEO, Social media (FB, IG, LI), Meta Ads, ChatGPT, Canva, content marketing, bezpieczeństwo w sieci

Numer usługi 2026/01/19/157622/3268394

📍 Rzeszów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 72:00 h

📅 18.05.2026 do 28.05.2026

Grupa WW GovTech
sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

52 oceny

12 300,00 PLN brutto
10 000,00 PLN netto
170,83 PLN brutto/h
138,89 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• przedsiębiorcy,• pracownicy działów marketingu w firmach,• osoby chcące nauczyć się naturalnej promocji produktów/usług w internecie,• osoby zaangażowane w promocję projektów,• osoby poszukujące sposobów na efektywny marketing.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	72
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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia marketingu mikro i/lub małego przedsiębiorstwa w zakresie: samodzielnego stworzenia strategii marketingowej, wyboru narzędzi digital marketingu i samodzielnego korzystania z tych narzędzi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik samodzielnie tworzy strategię obecności marki w Internecie</p>	<p>Analizuje dotychczasową obecność marki w internecie</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Analizuje konkurencję i ocenia ją względem pozycji swojej marki na rynku</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Charakteryzuje grupy docelowe oraz samodzielnie charakteryzuje osoby</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Typuje produkty/usługi oraz kanały komunikacji do poszczególnych grup docelowych</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik tworzy przekazy content marketingowe na potrzeby promocji produktów/usług w Internecie</p>	<p>Uczestnik rozróżnia rodzaje content marketingu</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Obsługuje Chat GPT do tworzenia treści</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Tworzy content marketing w formie graficznej</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Wykorzystuje sztuczną inteligencję do tworzenia graficznych form content marketingu</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Tworzy video content marketing</p> <p>Mierzy efekty działań content marketingu</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje strategię pozyskania ruchu na stronę www i generowania leadów przez Internet	Wykorzystuje techniki SEO (Search Engine Optimization) do zwiększenia widoczności stron www w wynikach wyszukiwania	Test teoretyczny
	Planuje content plany z uwzględnieniem słów kluczowych i planuje treści na stronę www.	Test teoretyczny
	Stosuje linkbuilding do realizacji różnych celów marketingowych	Test teoretyczny
	Obsługuje narzędzia do mierzenie efektów SEO i wnioskuje na podstawie danych	Test teoretyczny
	Dobiera frazy kluczowe w oparciu o planer słów kluczowych oraz buduje struktury reklam metodą SKAT	Test teoretyczny
	Obsługuje kampanię wykorzystując różne typy reklam: Performance Max, reklamy graficzne, video	Test teoretyczny
Obsługuje social media do marketingu firmy i osobistego	Planuje i zarządza kanałami social media, wykorzystując Meta Business Suite	Test teoretyczny
	Konfiguruje Facebook Business Manager	Test teoretyczny
	Odczytuje i definiuje wskaźniki raportów	Test teoretyczny
	Konfiguruje konto osobiste i firmowe na LinkedIn	Test teoretyczny
Obsługuje narzędzia Canva i ChatGPT	Projektuje grafiki na potrzeby social mediów za pomocą programu Canva	Test teoretyczny
	Generuje tekst przy pomocy Chat GPT	Test teoretyczny
Definiuje zasady umożliwiające bezpieczne poruszanie się po Internecie oraz bezpieczne promowanie marki	Identyfikuje ataki cybernetyczne	Test teoretyczny
	Szacuje ryzyko ataków cybernetycznych	Test teoretyczny
	Planuje backupy	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Usługa adresowana jest do osób z podstawową wiedzą marketingową lub brakiem wiedzy marketingowej. Szkolenie dedykowane jest przedsiębiorcom i pracownikom marketingu chcącym samodzielnie prowadzić skuteczne działania marketingowe w firmie.
- Szkolenie odbywa się bez podziału na grupy. Każdy uczestnik ma osobne stanowisko komputerowe.
- Usługa prowadzona jest w godzinach zegarowych.
- Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia i wynoszą 15 minut na każdą godzinę szkolenia.
- Walidacja przeprowadzona na zakończenie szkolenia odbywa się poprzez test teoretyczny, którego autorem jest walidator.

Dzień I

Godz. 8:00-16:00

Wprowadzenie do marketingu internetowego

- Historia i definicja,
- Elementy digital marketingu
- Trendy marketingu internetowego

Analiza marki (usług i produktów)

- Cele i wartości marki.
- Wizerunek marki.
- Wyróżniki firmy i poszczególnych usług
- Archetypy marki.

Warsztat praktyczny

Dzień II

Godz. 8:00-16:00

Analiza grupy docelowej

- Kim jest mój klient? Jak się tego dowiedzieć?
- Budowanie Person
- Segmentacja bazy klientów
- Customer Journey.

Dopasowanie produktów do grupy docelowej

- Lejek sprzedaży i pętle decyzyjne.
- Jaka jest obietnica wartości marki?
- Jak rozwiązujemy problem Klienta?

Strategia produktu

- Cykl życia
- Ustalanie ceny
- Dobór kanałów dystrybucji
- Pytani i odpowiedzi

Warsztat praktyczny

Dzień III

Godz. 8:00-16:00

Analiza konkurencji wprowadzenie

- Po co przeprowadzać analizę konkurencji?
- Dobór konkurencji

Metody analizy konkurencji

- Badanie rynku
- Narzędzia do analizy konkurencji
- Analiza działań marketingowych konkurencji
- Analiza SWOT
- Pytania i odpowiedzi

Warsztat praktyczny

Dzień IV

Godz. 8:00-16:00

Budujemy przekazy i dobieramy kanały komunikacji

- Czym jest strategia komunikacji marki?
- Tworzymy strategię komunikacji krok po kroku
- Określenie celów metodą SMART

Wyznaczamy KPI i analizujemy wyniki

- Google Analytics 4

Warsztat praktyczny

Dzień V

Godz. 8:00-16:00

SEO – skuteczne metody pozycjonowania stron internetowych

- Narzędzia do analizy konkurencji i słów kluczowych
- Struktura URL strony, tytuły i metatagi (dobre praktyki)
- Optymalizacja treści: słowa kluczowe, zagęszczenie, użyteczność
- Wtyczki SEO: Yoast vs All in One SEO Pack – praktyczne porównanie
- Prędkość strony: narzędzia i metody optymalizacji
- Responsywność i mobile-first: Dostosowanie strony pod urządzenia mobilne
- Strategie budowania linków: naturalne linkowanie i techniki pozyskiwania linków
- SEO pozastronowe: Social media, katalogi, artykuły gościnne
- Monitoring pozycji i analiza efektów działań SEO

Dzień VI

Godz. 8:00-16:00

Algorytmy Facebooka i Instagrama - o czym trzeba pamiętać

- Zrozumienie działania algorytmów na Facebooku i Instagramie
- Rola personalizacji i interakcji
- Czynniki wpływające na widoczność postów
- Jakość treści, zaangażowanie odbiorców
- Najnowsze trendy w algorytmach
- Aktualizacje i zmiany w algorytmach platform – zestawienie

Planowanie publikacji zgodnie z algorytmami

- Kiedy i jak często publikować
- Formaty postów angażujących odbiorców (teksty, zdjęcia, wideo, live streaming)
- Storytelling i jego znaczenie w treściach

Pomysły na publikacje w social mediach

- omówienie cykli tematycznych publikacji
- wsparcie Chata GPT w tworzeniu treści

Planowanie kalendarza publikacji - korzystanie z Meta Business Suite

- planowanie postów i relacji

Automatyzacja na Facebooku - jak pozostawać z odbiorcami w kontakcie?

- automatyczna odpowiedź na wiadomość
- ustawienie harmonogramu odpowiedzi na FB

Wizualna oprawa postów: Canva

- Tworzenie spójnych grafik i treści w Canvie
- Korzystanie z dostępnych szablonów i narzędzi w Canvie
- Dobór kolorów, czcionek i stylów graficznych
- Dopasowanie tworzonych grafik do wersji mobilnej

Dzień VII

Godz. 8:00-16:00

Tworzymy konto osobiste na LinkedIn

- Dlaczego warto korzystać z LinkedIn?
- Jak założyć konto osobiste na LinkedIn? A jak Company Page?
- Profesjonalny profil na LinkedIn, czyli jaki?
- Uzupełniamy profil - tworzymy idealny nagłówek na LinkedIn
- Wykorzystanie Chat GPT do uzupełnienia profilu osobistego - jak stworzyć skuteczne prompty
- Jak zrobić zdjęcie w tle i inne grafiki na LinkedIn w programie Canva? Formaty i identyfikacja graficzna.
- Strategia działań na LinkedIn – różnicowanie celów obecności
- Marka osobista - kto może ją zbudować?

Strona firmowa na LinkedIn

- Jak wykorzystać potencjał LinkedIn w biznesie?
- Strona firmowa na LinkedIn - czym jest i dlaczego warto?
- Jak założyć i jak prowadzić stronę firmową na LinkedIn?
- Wartości wyróżniające firmę.
- Jak budować sieć kontaktów na LinkedIn?
- Jak zachęcić pracowników do aktywności na LinkedIn? Elementy Brand Advocacy
- Skuteczny marketing na LinkedIn
- Skuteczna komunikacja na LinkedIn
- Jak pisać posty eksperckie na LinkedIn? Jak wykorzystać do tego Chat GPT
- Hashtagi na LinkedIn
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji przy obecności na LinkedInie

Dzień VII

Godz. 8:00-16:00

Content marketing w formie treści pisanych:

- Storytelling czyli jak przyciągnąć uwagę odbiorców
- Od eksperckości do tekstów użytkowych, czyli artykuły eksperckie, książki i e-booki, blogi
- Skuteczna strona internetowa – zasady dotyczące tekstów na stronach internetowych
- Jak wykorzystać sztuczną inteligencję do tworzenia poszczególnych form content marketingu treści pisanych.
- Popularne narzędzia pomocne w tworzeniu contentu.

Content marketing w formie graficznej

- Co to są infografiki, jak je tworzyć i wykorzystać.
- Jak tworzyć przyciągające uwagę banery reklamowe i plakaty.
- Narzędzia AI do tworzenia grafik
- Inne narzędzia pomocne w tworzeniu graficznych form content marketingu.

Content marketing w formie Video

- Co to są podcasty i jak je wykorzystać w content marketingu.
- Jak i po co tworzyć webinary i szkolenia online.
- Jak tworzyć content marketing na YouTube.
- Narzędzia do tworzenia contentu video.

Jak wykorzystać content marketing do promocji w social media

Jak mierzyć jego efekty content marketingu

- Jakie wskaźniki (KPI) możemy mierzyć
- Z jakich narzędzi korzystać, aby mierzyć efekty działań content marketingowych.

Co mówi prawo na temat content marketingu i jak ochronić swoją własność intelektualną.

- Czym może być własność intelektualna w kontekście content marketingu.
- Co mówi prawo autorskie i prawa pokrewne.
- Jak przekazać lub pozyskać prawa autorskie do danych treści.
- Jak kreatywnie wykorzystać content znaleziony w sieci.

Dzień IX

Godz. 8:00-16:00

- Ogólne pojęcie czym jest Cyberbezpieczeństwo
- Przedstawienie najczęstszych ataków (Phishing/Vishing/Smishing • Malware • Ransomware)
- Techniki w/w ataków
- Jak możemy się obronić, przeciwdziałać atakom (Hasła • Weryfikacja dwuskładnikowa 2FA • Weryfikacja wieloskładnikowa MFA • Menadżery haseł • Jak rozpoznać podejrzane linki, załączniki, maile, smsy, strony www • Jak stworzyć i sprawdzić moc hasła • Jak sprawdzić czy nasze dane już nie wyciekły • Jak skutecznie zabezpieczyć naszą pocztę, social media, konta sklepowe)
- Aplikacje, strony internetowe, które pomogą zweryfikować nam fake newsy

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 76

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 76 Wprowadzenie do marketingu internetowego	Wojciech Polar	18-05-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	18-05-2026	09:00	09:15	00:15
3 z 76 Analiza firmy, usług /produktów	Wojciech Polar	18-05-2026	09:15	11:15	02:00
4 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	18-05-2026	11:15	11:45	00:30
5 z 76 Wyróżniki firmy i usług/produktów i archetypy marki	Wojciech Polar	18-05-2026	11:45	13:45	02:00
6 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	18-05-2026	13:45	14:00	00:15
7 z 76 Warsztat praktyczny	Wojciech Polar	18-05-2026	14:00	16:00	02:00
8 z 76 Analiza grupy docelowej	Wojciech Polar	19-05-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	19-05-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 76 Analiza grupy docelowej cz. II	Wojciech Polar	19-05-2026	10:15	11:15	01:00
11 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	19-05-2026	11:15	11:45	00:30
12 z 76 Strategia produktu	Wojciech Polar	19-05-2026	11:45	13:45	02:00
13 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	19-05-2026	13:45	14:00	00:15
14 z 76 Warsztat praktyczny	Wojciech Polar	19-05-2026	14:00	16:00	02:00
15 z 76 Analiza konkurencji wprowadzenie	Wojciech Polar	20-05-2026	08:00	09:00	01:00
16 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	20-05-2026	09:00	09:15	00:15
17 z 76 Metody analizy konkurencji	Wojciech Polar	20-05-2026	09:15	11:15	02:00
18 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	20-05-2026	11:15	11:45	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 76 Analiza SWOT	Wojciech Polar	20-05-2026	11:45	13:15	01:30
20 z 76 Pytania i odpowiedzi	Wojciech Polar	20-05-2026	13:15	13:45	00:30
21 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	20-05-2026	13:45	14:00	00:15
22 z 76 Warsztat praktyczny	Wojciech Polar	20-05-2026	14:00	16:00	02:00
23 z 76 Budujemy przekazy i dobieramy kanały komunikacji	Wojciech Polar	21-05-2026	08:00	10:00	02:00
24 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	21-05-2026	10:00	10:15	00:15
25 z 76 Wyznaczamy KPI i analizujemy wyniki	Wojciech Polar	21-05-2026	10:15	12:15	02:00
26 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	21-05-2026	12:15	12:45	00:30
27 z 76 Google Analytics 4	Wojciech Polar	21-05-2026	12:45	13:45	01:00
28 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	21-05-2026	13:45	14:00	00:15
29 z 76 Warsztat praktyczny	Wojciech Polar	21-05-2026	14:00	16:00	02:00
30 z 76 SEO wprowadzenie	Wojciech Polar	22-05-2026	08:00	09:00	01:00
31 z 76 Analiza konkurencji i słów kluczowych	Wojciech Polar	22-05-2026	09:00	09:45	00:45
32 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	22-05-2026	09:45	10:00	00:15
33 z 76 Optymalizacja treści SEO	Wojciech Polar	22-05-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 76 SEO techniczne (wtyczki SEO i prędkość strony)	Wojciech Polar	22-05-2026	11:00	12:00	01:00
35 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	22-05-2026	12:00	12:30	00:30
36 z 76 Strony mobilne	Wojciech Polar	22-05-2026	12:30	13:00	00:30
37 z 76 Link building	Wojciech Polar	22-05-2026	13:00	14:30	01:30
38 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	22-05-2026	14:30	14:45	00:15
39 z 76 Analiza efektów działań SEO	Wojciech Polar	22-05-2026	14:45	16:00	01:15
40 z 76 Algorytmy Facebooka i Instagrama w 2024 roku	Wojciech Polar	25-05-2026	08:00	08:30	00:30
41 z 76 Planowanie publikacji zgodnie z algorytmami	Wojciech Polar	25-05-2026	08:30	09:30	01:00
42 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	25-05-2026	09:30	09:45	00:15
43 z 76 Pomysły na publikacje w social mediach	Wojciech Polar	25-05-2026	09:45	10:45	01:00
44 z 76 Planowanie kalendarza publikacji - korzystanie z Meta Business Suite	Wojciech Polar	25-05-2026	10:45	11:45	01:00
45 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	25-05-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
46 z 76 Automatyzacja na Facebooku - jak pozostawać z odbiorcami w kontakcie?	Wojciech Polar	25-05-2026	12:15	13:00	00:45
47 z 76 Wizualna oprawa postów: Canva	Wojciech Polar	25-05-2026	13:00	14:00	01:00
48 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	25-05-2026	14:00	14:15	00:15
49 z 76 Warsztat praktyczny	Wojciech Polar	25-05-2026	14:15	16:00	01:45
50 z 76 Tworzymy kont osobiste na LinkedIn cz. I	Wojciech Polar	26-05-2026	08:00	09:45	01:45
51 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	26-05-2026	09:45	10:00	00:15
52 z 76 Tworzymy kont osobiste na LinkedIn cz. II	Wojciech Polar	26-05-2026	10:00	11:30	01:30
53 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	26-05-2026	11:30	12:00	00:30
54 z 76 Strona firmowa na LinkedIn cz. I	Wojciech Polar	26-05-2026	12:00	13:45	01:45
55 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	26-05-2026	13:45	14:00	00:15
56 z 76 Strona firmowa na LinkedIn cz. II	Wojciech Polar	26-05-2026	14:00	16:00	02:00
57 z 76 Content marketing w formie treści pisanych	Wojciech Polar	27-05-2026	08:00	09:45	01:45
58 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	27-05-2026	09:45	10:00	00:15
59 z 76 Content marketing w formie graficznej	Wojciech Polar	27-05-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
60 z 76 Content marketing w formie Video	Wojciech Polar	27-05-2026	11:00	12:00	01:00
61 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	27-05-2026	12:00	12:30	00:30
62 z 76 Jak wykorzystać content marketing do promocji w social media	Wojciech Polar	27-05-2026	12:30	13:30	01:00
63 z 76 Jak mierzyć jego efekty content marketingu	Wojciech Polar	27-05-2026	13:30	14:30	01:00
64 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	27-05-2026	14:30	14:45	00:15
65 z 76 Co mówi prawo na temat content marketingu i jak ochronić swoją własność intelektualną	Wojciech Polar	27-05-2026	14:45	15:30	00:45
66 z 76 Pytania i odpowiedzi	Wojciech Polar	27-05-2026	15:30	16:00	00:30
67 z 76 Cyberbezpieczeństwo - wprowadzenie	Wojciech Polar	28-05-2026	08:00	09:00	01:00
68 z 76 Przedstawienie najczęstszych ataków	Wojciech Polar	28-05-2026	09:00	10:00	01:00
69 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	28-05-2026	10:00	10:15	00:15
70 z 76 Techniki cyberataków	Wojciech Polar	28-05-2026	10:15	11:30	01:15
71 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	28-05-2026	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
72 z 76 Jak możemy się obronić, przeciwdziałać atakom	Wojciech Polar	28-05-2026	12:00	13:30	01:30
73 z 76 Aplikacje, strony internetowe, które pomogą zweryfikować nam fake newsy	Wojciech Polar	28-05-2026	13:30	14:15	00:45
74 z 76 Przerwa	Wojciech Polar	28-05-2026	14:15	14:30	00:15
75 z 76 Pytania i odpowiedzi	Wojciech Polar	28-05-2026	14:30	15:00	00:30
76 z 76 Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Wojciech Polar	28-05-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Wojciech Polar



Przedsiębiorca, prezes zarządu Grupa WW Sp. z o.o. z ponad 10 letnim doświadczeniem w pracy w e-marketingu branży B2B. Specjalizuje się w transformacji cyfrowej przedsiębiorstw w obszarze automatyzacji procesów e-handlowych i digital marketingowych. Doskonale zna potrzeby rynku i narzędzi na nim obecnych. Prowadził i prowadzi kilka firm (spółek), w których odpowiedzialny jest za zarządzaniem zespołem specjalistów programujących w językach webowych oraz specjalistów digital i performance marketing. Posiada podejście projektowe, w którym wykorzystuje koncepcję lean management. Ukończył szkolenia z zarządzania projektami wg SIX SIGMA. W codziennej pracy wykorzystuje umiejętność budowania relacji przy jednoczesnym osiągnięciu własnych celów biznesowych. Koordynuje liczne projekty z obszaru marketingu internetowego (SEO/SEM) i tworzenia aplikacji internetowych (stron CMS i sklepów). Analizuje potrzeby firm i doradza im w zakresie działań programistycznych i marketingowych, szczególnie w obszarze marketingu eksportowego, tworząc strategię obecności na docelowym rynku. Jest autorem kursów publikowanych w Akademii PARP pn. Marketing eksportowy (<https://tiny.pl/wn56z>). Prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania transformacją cyfrową w obszarze organizacji. Szczególnie upodobał sobie obszary kompetencji związane z: Zarządzaniem transformacją cyfrową (zarządzanie procesami BPM), Opracowaniem modelu biznesowego, Przywództwo i zarządzanie zespołami w wirtualnym środowisku, Marketing w gospoda

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma prezentację ze szkolenia.

Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma 1 godzinę konsultacji z wybranym trenerem po zakończonym szkoleniu.

Adres

ul. Wspólna 4
35-205 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ELŻBIETA RACHTAN

E-mail e.rachtan@grupaww.dev

Telefon (+48) 793 123 470