



Automatyzacja marketingu oraz wykorzystanie mediów społecznościowych w sprzedaży i marketingu. Warsztaty praktyczne.

Numer usługi 2020/02/25/12327/535386

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.08.2024 do 29.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Specjaliści od marketingu oraz sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza:

uzupełnienie wiedzy dotyczącej zagadnień z zakresu marketingu, e-marketingu i social mediów, poznanie technik monetyzacji bazy poznanie skutecznych rozwiązań wykorzystania social mediów zapoznanie z marketingiem multkanałowym i ideą marketing automation

Umiejętności:

umiejętność doboru grup docelowych

umiejętność pisania tekstów perswazyjnych oraz tworzenia wartościowych treści do content marketingu

umiejętność wykorzystania e-mail marketingu i social mediów do zwiększania sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uzupełnienie wiedzy dotyczącej zagadnień z zakresu marketingu, e-marketingu i social mediów, poznanie technik monetyzacji bazy, poznanie skutecznych rozwiązań	wykorzystanie social mediów, zapoznanie z marketingiem multikanałowym i ideą marketing automation	Test teoretyczny
umiejętność doboru grup docelowych, umiejętność pisania tekstów perswazyjnych oraz tworzenia wartościowych treści do content marketingu	umiejętność wykorzystania e-mail marketingu i social mediów do zwiększania sprzedaży	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

Dzień 1

Wprowadzenie

1. Jak skutecznie komunikować się w społeczeństwie informacyjnym. (0,5h)
2. Marketing internetowy - wybór właściwych narzędzi, wykorzystanie nowych trendów, marketing multikanałowy i marketing automation. (1,5h)
3. E-mail marketing - jak poprawić wyniki i uzyskać lepsze rezultaty. (1h)
4. Strategia mailingowa - baza adresowa, segmentacja grup docelowych, cel, kalendarz, komunikacja. (1h)

5. Jakie elementy tworzą dobrą ofertę mailingową - układ, treść, grafika, odnośniki, testy A/B, badania eyetrackingowe. (2h)
6. Kilka sposobów na poprawę wskaźników kampanii e-mailingowej - temat i nadawca, badanie efektywności, interpretacja i analiza. (1h)
7. Lead Nurturing w e-mail marketingu i social media. (1h)

Dzień 2

Wprowadzenie

1. Social Media - skuteczna promocja w internecie. (1h)
2. Strategia marketingowa w social mediach, odejście od tradycyjnych form reklamy.(1,5h)
3. Wykorzystanie social mediów w zwiększaniu przychodów firmy (1h)
4. Zachowanie klienta w mediach społecznościowych (30 min)
5. Trendy w Social Media - Facebook, Instagram, Blogosfera. (1h)
6. Jak określić KPI (Key Performance Indicators) i mierzyć jego efekty (1h)
7. Zależności między Social Media i e-mail marketingiem - jak działać, aby zyskać jak najwięcej. (1h)
8. Rekomendowane narzędzia (1h)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Nina Rybińska	28-08-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Nina Rybińska	29-08-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Nina Rybińska

zarządzanie marketingowe, marketing, e-marketing (nowoczesny marketing internetowy), marketing automation, e-mail marketing, reklama, public relations, komunikacja

Dyplomowany trener biznesu i wykładowca akademicki z ponad 10 letnim praktycznym stażem pracy w marketingu i public relations.

Doświadczenie zdobyła współpracując m.in. ze spółkami giełdowymi, firmami kosmetycznymi, produkcyjnymi i farmaceutycznymi, organizacjami

pozarządowymi, agencjami reklamowymi czy rozgłośnią radiową. Aktualnie zarządza prawie 50 osobowym zespołem pracowników, kilkumilionowym budżetem oraz wielomilionową bazą danych.

Odpowiada za komunikację marketingową kilku międzynarodowych oraz

lokalnych marek. Zafascynowana nowoczesnym marketingiem multikanalowym, komunikacją biznesową oraz reklamą. Realizuje cele, planuje

strategie, udoskonala metody, efektywnie wykorzystuje narzędzia.

Trener biznesu – Wyższa Szkoła Bankowa – studia podyplomowe

Mediacje w biznesie – Wyższa Szkoła Bankowa – studia podyplomowe

Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna – Uniwersytet Wrocławski – studia magisterskie

Kilkuletnie doświadczenie w realizacji usługi doradczej w obszarze automatyzacji marketingu

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych skryptów oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).

Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) 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 doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686