



Szkolenie: Marketing i sprzedaż w dobie transformacji cyfrowej.

Numer usługi 2024/10/01/150784/2338482

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

JVJ SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Elgiszewo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 05.12.2024 do 06.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie korzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia z marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani poprzednie doświadczenie związane z marketingiem. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia skutecznego marketingu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy marketing w internecie.	Wymienia przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu oraz wskaźniki efektywności.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego (np. real time marketing, mobile marketing, e-mail marketing, programmatic/RTB i inne)	Test teoretyczny
	Charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego (np. real time marketing, mobile marketing, e-mail marketing, programmatic/RTB i inne)	Test teoretyczny
	Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego	Test teoretyczny
Bezpieczeństwo danych i zgodność z regulacjami	Identyfikuje właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego	Test teoretyczny
	Uczestnicy zrozumieją znaczenie ochrony danych i zgodności z regulacjami, takimi jak RODO. - Będą potrafili wdrażać podstawowe zasady bezpieczeństwa danych w praktykach marketingowych.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1: Podstawy Transformacji Cyfrowej w Marketingu i Sprzedaży (10 godzin)

8:00 - 8:30: Wprowadzenie do szkolenia, cele i harmonogram

8:30 - 10:00:

1.1. Wprowadzenie do transformacji cyfrowej (1,5 godziny)

- Definicja i znaczenie transformacji cyfrowej - Główne trendy i technologie cyfrowe zmieniające krajobraz marketingu i sprzedaży

10:00 - 10:15:Przerwa (15 minut)

10:15 - 11:45:

1.2. Cyfrowe narzędzia marketingowe (1,5 godziny)

- Przegląd narzędzi marketingu cyfrowego: SEO, SEM, content marketing, email marketing, media społecznościowe - Wybór odpowiednich narzędzi do celów marketingowych

11:45 - 12:00: Przerwa (15 minut)

12:00 - 13:30:

1.3. Analiza danych i segmentacja klientów (1,5 godziny)

- Znaczenie danych w cyfrowym marketingu - Techniki analizy danych i segmentacja klientów dla skuteczniejszego targetowania

13:30 - 14:00: Przerwa obiadowa (30 minut)

14:00 - 15:30:

1.4. Tworzenie treści i storytelling (1,5 godziny)

- Rola treści w cyfrowym marketingu - Techniki storytellingu i tworzenia angażujących treści 15:30 - 15:45:Przerwa (15 minut)

15:45 - 17:15:

1.5. Praktyczne zastosowanie technologii cyfrowych w sprzedaży (1,5 godziny)

- Narzędzia CRM i automatyzacja sprzedaży - Wykorzystanie danych do personalizacji ofert i komunikacji z klientami

17:15 - 18:00:

Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowanie dnia (45 minut)

Dzień 2: Zaawansowane Strategie i Praktyki w Erze Cyfrowej (10 godzin)

8:00 - 8:30: Rozpoczęcie dnia, przegląd harmonogramu

8:30 - 10:00:

2.1. Marketing w mediach społecznościowych (1,5 godziny)

- Strategie promocji w różnych platformach społecznościowych (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter) - Wykorzystanie reklam płatnych i organicznych

10:00 - 10:15:Przerwa (15 minut)

10:15 - 11:45:

2.2. E-commerce i omnichannel (1,5 godziny)

- Strategie sprzedaży w e-commerce - Integracja kanałów online i offline (omnichannel)

11:45 - 12:00: Przerwa (15 minut)

12:00 - 13:30:

2.3. Customer experience i journey mapping (1,5 godziny)

- Tworzenie pozytywnych doświadczeń klienta w kanałach cyfrowych - Mapowanie ścieżki klienta (customer journey) i optymalizacja

punktów kontaktu

13:30 - 14:00: Przerwa obiadowa (1 godzina)

14:00 - 15:30:

2.4. Cyberbezpieczeństwo i prywatność danych (1,5 godziny)

- Ochrona danych klientów i zgodność z regulacjami (np. RODO) - Praktyki bezpieczeństwa w środowisku cyfrowym

15:30 - 15:45: Przerwa (15 minut)

15:45 - 17:15:

2.5. Praktyczne warsztaty: Planowanie kampanii cyfrowej (1,5 godziny)

- Ćwiczenia praktyczne: tworzenie planu kampanii marketingowej z uwzględnieniem narzędzi cyfrowych - Prezentacja i omówienie przygotowanych kampanii

17:15 - 18:00:

Podsumowanie szkolenia, sesja pytań i odpowiedzi, wręczenie certyfikatów (45 minut)

Uwagi organizacyjne:- Przerwy kawowe są planowane co około 1,5 godziny, aby zapewnić uczestnikom czas na odpoczynek i regenerację.

- Uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej. - Każdy uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osoby. Zajęcia są prowadzone w 1 sali, w 1 grupie (z możliwością podziału na mniejsze grupki podczas ćwiczeń/scenek). Każdy z uczestników otrzymuje indywidualne materiały i stanowisko przy biurku/stole.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Joanna Jastkowiak

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY

Certyfikowany SMART COACHING BASE

Certyfikowany Instruktor NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich Aktualnie poszerza swoją wiedzę

na kierunku TERAPIE PAR WE WSPÓŁCZESNEJ PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM

SZCZĘŚLIWA POSIADACZKA ŻYCIA Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICY BIZNESU czyli nagroda w dążeniu do sukcesu i za determinację w biznesie!!

Dyplom uznania za wielkie serce i chęć niesienia pomocy na Balu Charytatywnym dla Fundacji Dietering

!!Statuetka „Top Polish Brands” za publikacja w książce „Zwykli, niezwykli. Historie biznesowe polskich marek” pod redakcją Mileny Gołdy.

!!Statuetka „Diament Kobiecego Biznesu” nagroda za wspieranie kobiecych inicjatyw

!!Statuetka Kobiety Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet

!!Obszerny wywiad w prestiżowym magazynie „Law Business Quality” wraz ze zdjęciem na okładce czasopisma. Dzięki poszerzaniu swojej świadomości, zdobywaniu

wiedzy i kształtowaniu umiejętności osobiście

dokonała radykalnych życiowych zmian w sposobie działania



2 z 2

Agnieszka Szwed

Manager w zakresie: planowania i wprowadzania strategii działań w ramach projektu, analizy jakościowej i ilościowej rynku i dostępnych zasobów, opracowania biznesplanów, monitorowania działań, pozyskiwania i nawiązywania trwałych relacji z klientami a także doradztwa dla przedsiębiorstw. Pani Agnieszka Szwed przeprowadza analizy potrzeb Klientów, analizy strategiczne, audyty. Potrafi przygotowywać diagnozy na podstawie których buduje programy rozwojowe.

Doświadczenie zawodowe: Dyrektor w firmie Europartner : pozyskiwanie i nawiązywanie trwałych relacji z partnerami, prowadzenie szkoleń, budowanie zespołów sprzedażowych Koordynator ds szkoleń : koordynacja i kontrola prawidłowej realizacji projektu, monitoring i ewaluacja projektu Mentor i audytor wew normy ISO 9001;2015.APS Sułkowski Piotr- menadżer, prowadzenie szkoleń, koordynacja i kontrola prawidłowej realizacji szkoleń. Agnieszka Szwed posiada zdolności analityczne, ma duże doświadczenie w sporządzaniu raportów, analiz oraz sprawozdań. Pani Agnieszka posiada umiejętności zarządzania zespołem projektowym, a doświadczenie jakiegona była w projektach uniijnych sprawiło, iż wie jak prowadzić spotkania projektowe oraz przygotowywać prezentacje. Pani Agnieszka Szwed potrafi przeprowadzać analizy potrzeb Klientów a także analizy strategiczne i audyty. Absolwent Śląskiej Wyższej Szkoły Zarządzania w Katowicach na kierunku Zarządzanie. Licencjat z zarządzania przedsiębiorstwem, studia magisterskie na kierunku Coaching

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

Warunki uczestnictwa

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

Elgiszewo 37

87-408 Elgiszewo

woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Jastkowiak

E-mail joanna@mentalnatrenerka.pl

Telefon (+48) 500 011 958