

CamFLY Rafał  
Wolak

## Szkolenie: Content marketing - budowanie angażujących doświadczeń

Numer usługi 2024/11/17/39650/2415862

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 18.01.2025 do 19.01.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Specjaliści ds. marketingu, właściciele firm, osoby zajmujące się tworzeniem treści i budowaniem strategii content marketingowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego posługiwania się narzędziami content marketingu - storytellingiem, interaktywnymi formami contentu i wykorzystaniem AI w celu budowania zaangażowanej społeczności w rozwoju marki przedsiębiorstwa.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu content marketingu	Charakteryzuje ewolucję content marketingu	Wywiad swobodny
	<p>Określa rolę content marketingu w budowaniu marki i relacji z klientem</p> <p>Wskazuje aktualne trendy w content marketingu: interaktywność, personalizacja, emocjonalność</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
Planuje angażujące historie oparte na strukturze narracyjnej, dostosowane do celów marketingowych	Charakteryzuje kluczowe elementy narracji, takie jak bohater, konflikt i rozwiązanie	Test teoretyczny
	<p>Analizuje wpływ storytellingu na zaangażowanie klientów i budowanie emocjonalnych więzi z marką</p> <p>Planuje opowieści marketingowe zgodne z psychologią narracji</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Wywiad swobodny</p>
<p>Wskazuje interaktywne treści dostosowane do potrzeb odbiorców i specyfiki różnych platform</p> <p>Omawia nowoczesne narzędzia technologiczne do tworzenia i zarządzania treściami marketingowymi</p>	<p>Określa rolę interaktywnych form contentu, takich jak quizy, ankiety i gry, w zwiększaniu zaangażowania odbiorców</p> <p>Dostosowuje interaktywne treści do specyficznych wymagań wybranych platform komunikacyjnych</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
	Tworzy przykładowe interaktywne materiały, takie jak quiz lub gra	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje zastosowanie sztucznej inteligencji w generowaniu treści marketingowych	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Test teoretyczny</p>
	Wskazuje przykładowe narzędzia do tworzenia i edycji grafik, video oraz interaktywnych materiałów	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje działania wspierające budowanie społeczności zaangażowanej wokół marki.	Wymienia działania wspierające budowanie społeczności zaangażowanej wokół marki	Wywiad swobodny
	Planuje kampanie angażujące społeczność na platformach społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	Wskazuje możliwe sposoby zarządzania interakcjami z odbiorcami w mediach społecznościowych	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji - Certyfikat wraz z suplementem - 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?**

Certyfikat potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Certyfikat wraz z suplementem potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Zakres tematyczny usługi:

#### 1. Wprowadzenie do content marketingu

- Ewolucja content marketingu: od treści informacyjnych do angażujących doświadczeń.
- Rola content marketingu w budowaniu marki i relacji z klientem.
- Aktualne trendy: interaktywność, personalizacja, emocjonalność.

#### 2. Storytelling jako narzędzie budowania zaangażowania

- Psychologia narracji: dlaczego historie działają na ludzi.
- Struktura skutecznej opowieści: bohater, konflikt, rozwiązanie.
- Praktyczne ćwiczenia: tworzenie opowieści dla wybranej marki.

### 3. Interaktywne formy contentu

- Quizy, ankiety, gry i ich rola w angażowaniu odbiorców.
- Jak tworzyć interaktywne treści dostosowane do różnych platform.
- Ćwiczenia: projektowanie prostego quizu lub gry.

### 4. Nowoczesne narzędzia content marketingu

- Wykorzystanie AI do generowania treści.
- Narzędzia do tworzenia grafik, video i interaktywnych materiałów.
- Automatyzacja publikacji i analiza wyników.

### 5. Długoterminowa strategia content marketingowa

- Planowanie kalendarza treści: częstotliwość i różnorodność publikacji.
- Powiązanie treści z cyklem życia klienta (customer journey).
- Praktyczne ćwiczenia: opracowanie planu na miesiąc.

### 6. Budowanie społeczności wokół marki

- Angażowanie odbiorców poprzez platformy społecznościowe.
- Współpraca z ambasadorami marki i mikroinfluencerami.
- Ćwiczenia: projektowanie kampanii angażującej społeczność.

### 7. Mierzenie efektywności content marketingu

- Kluczowe wskaźniki (KPI): zaangażowanie, konwersje, zasięg.
- Narzędzia do analizy (Google Analytics, Ahrefs, SEMrush).
- Jak interpretować dane i optymalizować działania.

### Podsumowanie

#### Walidacja

Walidacja polega na udzieleniu odpowiedzi podczas przeprowadzonego testu wiedzy (za pomocą narzędzi interaktywnych zapisujących wynik), udzielenia odpowiedzi podczas wywiadu swobodnego z osobą walidującą i przedstawienie deklaracji o dowodów podczas wywiadu.

Metody prowadzenia zajęć: wykład, pogadanka, case study, praca w grupach/zespołach i praca indywidualna.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych.

W ramach szkolenia zaplanowano przerwy, które nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Liczba godzin teoretycznych: 7

Liczba godzin praktycznych: 12

Walidacja: 1

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 14</span> Wprowadzenie do content marketingu	Dominik Dorawa	18-01-2025	08:30	10:45	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	18-01-2025	10:45	10:50	00:05
<b>3 z 14</b> Storytelling jako narzędzie budowania zaangażowania	Dominik Dorawa	18-01-2025	10:50	12:20	01:30
<b>4 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	18-01-2025	12:20	12:35	00:15
<b>5 z 14</b> Interaktywne formy contentu	Dominik Dorawa	18-01-2025	12:35	14:05	01:30
<b>6 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	18-01-2025	14:05	14:15	00:10
<b>7 z 14</b> Nowoczesne narzędzia content marketingu	Dominik Dorawa	18-01-2025	14:15	16:30	02:15
<b>8 z 14</b> Długoterminowa strategia content marketingowa	Dominik Dorawa	19-01-2025	08:30	10:45	02:15
<b>9 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	19-01-2025	10:45	10:50	00:05
<b>10 z 14</b> Budowanie społeczności wokół marki	Dominik Dorawa	19-01-2025	10:50	12:20	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	19-01-2025	12:20	12:35	00:15
<b>12 z 14</b> Mierzenie efektywności content marketingu	Dominik Dorawa	19-01-2025	12:35	14:05	01:30
<b>13 z 14</b> Przerwa	Dominik Dorawa	19-01-2025	14:05	14:15	00:10
<b>14 z 14</b> Podsumowanie	Dominik Dorawa	19-01-2025	14:15	15:45	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dominik Dorawa

Absolwent Olsztyńskiej Szkoły Wyższej na kierunku Zdrowie Publiczne. Doświadczenie zawodowe w obrębie finansów i zarządzania zasobami ludzkimi (2007-2008: Specjalista Administracyjny, Doradca Finansowy), Menedżer Zespołu Sprzedażowego (2008 – 2012), Menedżer Grupy Agentów (2012-obecnie).

Przez ostatnie 8 lat nieprzerwanie prowadził szkolenia na zlecenie firm szkoleniowych.

Łączna ilość godzin szkoleniowych, w których występował jako prelegent wynosi ponad 500.

Główne specjalizacje: techniki sprzedaży, promocja własnej firmy, motywacyjne szkolenia, zarządzanie biznesem, organizacja czasu pracy, relacje z klientem, relacje i współpraca, sztuczna inteligencja w biznesie.

Posiada certyfikaty: licencja pośrednika ubezpieczeniowego, certyfikat najlepszego menadżera sprzedaży w firmie Compensa w 2019 roku, certyfikat trener/ szkoleniowca.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej.

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

### Informacje dodatkowe

Link do usługi zostanie wysłany Uczestnikom nie później niż 2 godziny przed rozpoczęciem zajęć.

# Warunki techniczne

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

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.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego Testu konfiguracji systemu. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać

skonsultowana z naszym Działem sprzedaży. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego konta testowego.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie

## Kontakt



**Rafał Wolak**

**E-mail** kontakt@camfly.com.pl

**Telefon** (+48) 693 180 988