



## E-mail marketing - szkolenie

Numer usługi 2024/11/20/9718/2422796

1 623,60 PLN brutto

1 320,00 PLN netto

162,36 PLN brutto/h

132,00 PLN netto/h

ZWIĄZEK  
PRACODAWCÓW  
BRANŻY  
INTERNETOWEJ  
INTERACTIVE  
ADVERTISING  
BUREAU POLSKA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 19.03.2025 do 19.03.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Zapraszamy wszystkich, którzy potrzebują kompleksowego utrwalenia wiedzy w e-mail marketingu, a w szczególności:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>osoby, które działają online oferując usługi lub produkty</li><li>specjaliści e-marketingu i PR odpowiedzialni za pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z klientami</li><li>handlowcy pozyskujący klientów w działaniach bezpośrednich (telefon, e-mail)</li><li>pracownicy sektora KM, chcący włączyć do swoich zadań zawodowych kompetencje z zakresu e-mailingu</li></ul> <p>Usługa jest zgodna z rekomendacjami Sektorowej Rady ds. Kompetencji Sektora Komunikacji Marketingowej.</p> <p><i>Usługa jest również adresowana do uczestników projektów:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kierunek Kariera Zawodowa,</li><li>• Kierunek – Rozwój.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym

---

<b>Liczba godzin usługi</b>	10
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

---

# Cel

## **Cel edukacyjny**

Usługa przygotowuje do prowadzenia działań e-mailingowe dostosowanych do oczekiwań klientów, zmniejszając ryzyko uznania wysyłanych wiadomości jako spam. Budowania bazy mailingowej, projektowania interesujących wiadomości zachęcających do zakupu, redagowania i formatowania newsletterów, analizowania wyników i optymalizowania kampanii pod kątem skuteczności.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą i umiejętnościami z zakresu planowania działań marketingowych z wykorzystaniem e-mailingu - szkolenie</p> <p>Kompetencje społeczne: KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Rozwija umiejętności analityczne i komunikacyjne w kontekście współpracy z zespołem</p>	<p>identyfikuje i analizuje zachowania demograficzno-psychologiczne, w tym motywacje do pozostawiania danych osobowych i interakcji online do planowania działań marketingowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Buduje własną bazę odbiorców, wskazuje możliwości i sposoby zakupu i budowania baz mailingowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Segmentuje bazy z wykorzystaniem analizy RFM.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Projektuje e-mailingi reklamowo – sprzedażowe, stosując zasady tworzenia skutecznej wiadomości i skutecznego przekazu sprzedażowego, dobierając słowa zachęcające do dalszego czytania. Ocenia jakość i skuteczność przykładowych mailingów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Projektuje, redaguje i formatuje newslettery tekstowe i graficzne, stosując zasady rozmieszczania i eksponowania kluczowych treści, a także mechanizmów interaktywnych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Analizuje i wykorzystuje wyniki badań eyetrackingu do zwiększenia efektywności kampanii e-mailingowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Dobiera metody, techniki i narzędzia adekwatnie do zdefiniowanych celów kampanii.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>Stosuje kluczowe mierniki efektywności do monitorowania efektów kampanii, w tym wskaźnik zwrotu z inwestycji (ROI).</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Interpretuje wartości wskaźników efektywności w porównaniu do benchmarków rynkowych i branżowych.</p> <p>prezentuje analizę najważniejszych wskaźników marketingowych i uzasadniania swoje wnioski</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>	

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydawane po zakończeniu usługi 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, wydane 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, wydane zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### **Konsument w internecie – motywacje, aktywność, pozyskiwanie baz i segmentacja wraz z higieną bazy 2 h (teoria)**

- Motywacje użytkowników do pozostawiania danych osobowych
- Jak pozyskiwać i budować własną bazę odbiorców?
- Własna, kupiona czy zlecenie wysyłki? – skuteczność, zasady, aspekty prawne przy budowaniu i zakupie baz mailingowych
- Segmentacja baz i analiza RFM – dane deklaratywne, behawioralne i transakcyjne

### **Jak napisać i zaprojektować skuteczny e-mailing reklamowo-sprzedażowy? 2 h (praktyka)**

- Jak tworzyć temat wiadomości aby Twój mailing miał ponadprzeciętną otwieralność?
- Projektowanie wzorcowych mailingów od A do Z – grafika, tekst, CTA,...
- W jaki sposób odbiorca mailingu "skanuje" jego treść i co decyduje o kliknięciu?
- Dekalog tworzenia pro-sprzedażowych treści w mailingu – jak zachęcać do podjęcia akcji?

### **Projektowanie i redagowanie skutecznego newslettera (tekstowego i graficznego) 2 h 15 min (praktyka)**

- Jak powinien wyglądać wzorcowy newsletter? Typy, rodzaje i funkcje: sprzedaż, wizerunek, lojalność, informacja, ePR
- Jak formatować treści w newsletterze – tekst, zdjęcia, wideo, bloki, czcionka, boksy, itp.?
- 5-star e-mail newsletter – optymalne wzorce i szablony rekomendowane przez ekspertów rynkowych
- Eyetracking – co widzimy i jak skanujemy newslettery?
- Triggery a automatyzacja e-mail marketingu

### **Jak skutecznie wysłać listy elektroniczne, by trafiły do celu? i Raportowanie i statystyki – co i w jaki sposób mierzyć? 1 h 15 min (praktyka)**

- Jak wysłać przygotowaną wiadomość by mieć pewność że dotarła?
- Spam – jak eliminować ryzyko lądowania w wiadomościach-śmieciach?
- Kluczowe mierniki efektywności – OR, CTR, CTOR, CR, delivery rate, spam score, bounce rate, churn rate.
- Benchmarki rynkowe i branżowe – jakie wartości osiągają poszczególne wskaźniki efektywności?
- Analityka e-mail marketingowa w pigułce

Uczestnicy poznają przykłady prawidłowych i nieprawidłowych działań w zakresie e-mailingu wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności.

Rozliczeniu podlegają godziny dydaktyczne (45min.)

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia.

Przerwy nie są uwzględnione w harmonogramie.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: usługa/szkolenie nie wymaga od uczestników znajomości tematu z obszaru e-marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Elementy praktyczne będą obejmować m.in.:

- Analiza najlepszych mailingów - przykłady dobrych i „złych” e-mailingów
- Projektowanie wzorcowego e-mailingu reklamowego w oparciu o badanie eye-tracking.
- Tworzenie skutecznych tematów wiadomości e-mail/newsletter
- Prezentacja przykładów i dobrych praktyk i zrecenzowanie ich przez uczestników
- Omówienie dostępnych rozwiązań i wybranego systemu mailingowego
- Najlepsze praktyki – newsletterowe przegląd i ocena newsletterów
- Budowanie bazy - motywacje i kryteria segmentacji
- Tworzenie tematu
- Projektowanie e-mailingu reklamowego + newslettera
- Weryfikacja spamu

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Konsument w internecie - rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Artur Maciorowski	19-03-2025	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 5</b> Jak napisać i zaprojektować skuteczny e-mailing reklamowo-sprzedażowy - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Artur Maciorowski	19-03-2025	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 5</b> Projektowanie i redagowanie skutecznego newslettera - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Artur Maciorowski	19-03-2025	13:00	15:15	02:15
<b>4 z 5</b> Jak skutecznie wysłać listy elektroniczne, by trafiły do celu? Raportowanie i statystyki - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Artur Maciorowski	19-03-2025	15:15	16:20	01:05
<b>5 z 5</b> walidacja	-	19-03-2025	16:20	16:30	00:10

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 623,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Artur Maciorowski

Trener, konsultant i publicysta w zakresie emarketingu. Edukuje, opracowuje i konsultuje strategie internetowe w zakresie promocji i sprzedaży. Od 20 lat prowadzi szkolenia i warsztaty, w których wzięło udział ponad 10.000 uczestników.

Przeprowadził ponad 1000 godzin szkolenia z zakresu e-mail marketingu.

Wykładowca Szkoły Głównej Handlowej oraz tutor CIM „Digital Strategy” w Questus. Redaktor Prowadzący branżowego magazynu „Online Marketing Polska”. Autor książek: „E-marketing w Praktyce. Strategie skutecznej promocji online”, „Skuteczny e-mail marketing” oraz współautor „Wskaźników marketingowych”.

Wykształcenie SGH Absolwent brytyjskiego programu The Chartered Institute of Marketing „Diploma in Professional Marketing” i certyfikowanego kursu „IBM Application framework for e-business” w Zurichu. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży marketingowej.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej:

- Prezentacja szkoleniowa
- Linki do źródeł do dalszego samokształcenia

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, pod warunkiem min. 80% frekwencji.

Lista zalecanych publikacji:

[http://nowymarketing.pl/a/11193,jak-wykorzystac-email-i-content-marketing-do-dzialan-lead-nurturingowych?utm\\_source=Feed&utm\\_medium=RSS&utm\\_campaign=RSS?\\_r=1](http://nowymarketing.pl/a/11193,jak-wykorzystac-email-i-content-marketing-do-dzialan-lead-nurturingowych?utm_source=Feed&utm_medium=RSS&utm_campaign=RSS?_r=1)

[http://nowymarketing.pl/a/11764,jak-zrobic-konkurs-dla-klientow-cz-iii-przykladowy-konkurs-z-wykorzystaniem-e-mail-marketingu?\\_r=1](http://nowymarketing.pl/a/11764,jak-zrobic-konkurs-dla-klientow-cz-iii-przykladowy-konkurs-z-wykorzystaniem-e-mail-marketingu?_r=1)

<https://contentmarketinginstitute.com/2018/06/copywriting-email-conversions/>

[https://nowymarketing.pl/a/26051,e-mail-jako-element-budowania-relacji-z-klientem-w-okresie-kwarantanny?utm\\_source=Feed&utm\\_medium=RSS&utm\\_campaign=RSS](https://nowymarketing.pl/a/26051,e-mail-jako-element-budowania-relacji-z-klientem-w-okresie-kwarantanny?utm_source=Feed&utm_medium=RSS&utm_campaign=RSS)

## Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się proszę o kontakt [szkolenia@dimaq.eu](mailto:szkolenia@dimaq.eu) w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

## Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: <https://dimaq.pl/akademia-dimaq/>. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

# Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

Wskazane kamera i mikrofon.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

## Kontakt



**Agnieszka Fabianowicz**

**E-mail** szkolenia@dimaq.eu

**Telefon** (+48) 515 992 599