



Szkolenie: Marketing i sprzedaż w dobie transformacji cyfrowej.

Numer usługi 2025/01/06/150784/2485988

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

JVJ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Inowrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 15.05.2025 do 16.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2025
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
	Ocenia strategie e-marketingu	Test teoretyczny
	Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań marketingu cyfrowego	Test teoretyczny
	Identyfikuje właściwe narzędzia marketingu internetowego do odpowiedniej sytuacji rynkowej i przyjętego modelu biznesowego	Test teoretyczny
Bezpieczeństwo danych i zgodność z regulacjami	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie 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 2 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.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

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: 1



1 z 1

Joanna Jastkowiak

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY- 12/2018

Certyfikowany SMART COACHING BASE - 01/2015

Certyfikat NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich -11/2018

Aktualnie poszerza swoją wiedzę na kierunku

TERAPIE PAR WE WSPÓŁCZESNEJ PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ

TERAPIA I EDUKACJA SEKSUALNA W PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ

CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM -6/2017

Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICE BIZNESU

Statuetka „Top Polish Brands”

Statuetka „Diamant Kobiecego Biznesu” Statuetka Kobiety Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet. 26/07/2019 FIRMA EDUFAN jej głównym filarem finansowym jest turystyka, ubezpieczenia oraz doradztwo finansowe.

04/2020 Agent ubezpieczeniowy Prudential. Od 2017 roku szkoli z zakresu zarządzania

zmianą, zagadnień prawnych związanych z działalnością agentów ubezpieczeniowych -łącznie 500

godzin dla ponad 100 osób. Kształtowanie umiejętności w oparciu o nowe technologie i rozwiązania

cyfrowe w zderzeniu z nową rzeczywistością, szkoli zespoły sprzedażowe z użyciem narzędzi

umożliwiających pracę zdalną. Umiejętność organizowania webinarów oraz interaktywnych szkoleń

online; Bardzo dobra znajomość technologii transmisji video (Microsoft Teams, Google Meet,

Webex, Zoom, Skype for Business, Clickmeeting); Stosowanie narzędzi uatrakcyjnających spotkania

online (Mural, Mentimeter...

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostana przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

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 2020r., poz. 1983)

Usługa prowadzi do nabycia zielonych kompetencji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

Adres

Inowrocław 4

Inowrocław

woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Joanna Jastkowiak

E-mail joannaj@edufan.pl

Telefon (+48) 500 011 958