

1.

Zastosowanie narzędzi cyfrowych do realizacji działań marketingowych i sprzedażowych przedsiębiorstwa w ramach projektu Akademia Menadżera MMŚP kompetencje w zakresie cyfryzacji – Marketing i sprzedaż w gospodarce cyfrowej.

Realizacja: Lipiec 2022

Grupa docelowa:

Kadra menadżerska przedsiębiorstw, właściciele MMŚP, pracownicy MMŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro małych lub średnich przedsiębiorstw.

Liczba godzin: 16h

Cena: 2 320 zł netto za osobę

Trener: Jacek Plewa

Ramowy program usługi:

Moduł pierwszy: 8 godzin

1. Cele marketingu cyfrowego
2. Omówienie koncepcji marketingu mix 4P: product, preis, place, promotion.
3. Omówienie modelu marketing mix 4C: customer, cost, convenience, communication
4. Rodzaje narzędzi marketingu cyfrowego: • Narzędzia do marketingu e-mailowego • Narzędzia mediów społecznościowych • Narzędzia treści dla marketerów • Narzędzia analityczne

Moduł drugi: 8 godzin

1. Omówienie wybranych rodzajów marketingu internetowego Real-time marketing Marketing mobilny Social media marketing Influencer marketing, marketing afiliacyjny E-mail marketing
2. Omówienie wybranych elementów marketingu internetowego • Pozycjonowanie (SEO) • Kampanie reklamowe Google Ads, czyli SEM

Efekty uczenia się:

WIEDZA

Wymienia przykłady i zasady działania nowoczesnych narzędzi i rozwiązań cyfrowych wykorzystywanych w ecommerce, budowaniu marketingu MIX

Charakteryzuje pojęcia nowoczesnego marketingu cyfrowego (np. real time marketing, mobile marketing, e-mail marketing, programmatic/RTB i inne).

Identyfikuje korzyści ze stosowania rozwiązań e-commerce, w tym wykorzystujących algorytmy AI. Charakteryzuje metody budowania cyfrowej ścieżki klienta.

Identyfikuje cyfrowe rozwiązania do zarządzania relacjami z klientem.

Charakteryzuje zasady funkcjonowania inteligentnych łańcuchów dostaw.

Charakteryzuje narzędzia cyfrowe wspierające logistykę i dystrybucję w gospodarce cyfrowej oraz korzyści płynące z ich wykorzystania.

UMIEJĘTNOŚCI:

Identyfikuje rozwiązania do realizacji różnych form e-commerce odpowiednie do specyfiki rynku i przyjętego przez firmę modelu biznesowego.

Analizuje i wyciąga wnioski ze strategii rozwoju e-commerce. Identyfikuje właściwe działania i narzędzia wspierające działania e-commerce.

Interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań e-commerce.

Proponuje działania sprzedażowe dostosowane do ścieżki klienta.

Identyfikuje rozwiązania wykorzystywane w logistyce i dystrybucji w gospodarce cyfrowej oraz potrafi wybrać najbardziej korzystne rozwiązanie w tym zakresie stosowne do specyfiki rynku firmy.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE (POSTAWY)

Planuje działania w oparciu o potrzeby klientów.

Dostrzega różnorodności potrzeb klientów. Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia.

Przekonuje współpracowników i klientów do własnego zdania.

Proponuje niestandardowe rozwiązania

Harmonogram usługi

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Cele marketingu cyfrowego	20-07-2022	09:00	09:45	00:45
Omówienie koncepcji marketingu mix 4P: product, preis, place, promotion.	20-07-2022	09:45	10:30	00:45
Omówienie modelu marketing mix 4C: customer, cost, convenience, communication	20-07-2022	10:45	11:30	00:45
Narzędzia do marketingu e-mailowego	20-07-2022	11:30	12:15	00:45
Narzędzia mediów społecznościowych	20-07-2022	12:30	13:15	00:45
Narzędzia treści dla marketerów	20-07-2022	13:15	14:00	00:45
Narzędzia analityczne	20-07-2022	14:30	15:15	00:45
Narzędzia analityczne	20-07-2022	15:30	16:15	00:45
Real-time marketing	21-07-2022	09:00	09:45	00:45
Marketing mobilny	21-07-2022	09:45	10:30	00:45
Social media marketing	21-07-2022	10:45	11:30	00:45
Influencer marketing, marketing afiliacyjny	21-07-2022	11:30	12:15	00:45
E-mail marketing	21-07-2022	12:30	13:15	00:45
Pozycjonowanie (SEO)	21-07-2022	13:15	14:00	00:45
Kampanie reklamowe Google Ads, czyli SEM	21-07-2022	14:30	15:15	00:45
podsumowanie, test wiedzy	21-07-2022	15:30	16:15	00:45