

Blok szkoleniowy z zakresu
marketingu w cyfrowej rzeczywistości

Digital Strategy



questus

Akredytowane Centrum Szkoleniowe i Egzaminacyjne
The Chartered Institute of Marketing 

Jeśli prawdą jest, że . . .

„ . . . od 2010 roku mamy do czynienia z tzw. trzecią falą Internetu czyli Internetem rzeczy. Szacuje się , że do 2020 roku na świecie będzie 50 miliardów urządzeń z dostępem do sieci, co oznacza, że na jedną osobę będzie przypadać ok. 7 urządzeń.”

Natalia Hatałska



„ . . .w ciągu zaledwie 60 min tylko jedna porządnie z informatyzowana firma tworzy 167 razy więcej danych niż posiada cała Biblioteka Kongresu USA.”

Tomasz Misiak



Idea bloku

. . . to może to oznaczać, że . . .



„ . . . innowacje z zakresu technologii informacyjnej zyskały masę krytyczną o sile pozwalającej na zmianę stylu życia, sposobu pracy, sposobu funkcjonowania firm itp.”

Sławomir Lachowski



„ . . . tam, gdzie zaczyna wkraczać logika Nowej Gospodarki: zacieranie się granic między produktami, usługami i całymi branżami, taniego dostępu do bogatej informacji, ogromniej szybkości działania, notorycznej walki o uwagę odbiorców (...), innowacja staje się podstawową bronią w budowaniu skutecznych modeli biznesu.”

Prof. Krzysztof Obłój

Idea bloku

... dlatego ...

„... wchodząc na rynek najbardziej skuteczne działanie polega na całkowitym zniszczeniu ekonomii dotychczasowych modeli biznesowych.”

Chris Anderson



„... istnieją trzy rodzaje przedsiębiorstw - takie, które powodują, że coś się dzieje; takie, które patrzą, jak coś się dzieje; i takie, które zastanawiają się, co się stało.”

Autor nieznany

Założenia bloku

Digital Strategy to blok tematyczny programu szkoleniowo-rozwojowego, który pozwala na zrozumienie możliwości jakie daje nowoczesna technologia. Propozycja kierowana jest do osób, które zainteresowane są rewolucją cyfrową oraz jej wpływem na działalność biznesową. Blok stanowi odpowiedź na powszechną dziś potrzebę wykorzystania narzędzi nowoczesnych technologii w procesie strategicznego i operacyjnego zarządzania działaniami rynkowymi.

Blok jest **unikalny** ze względu na:

- praktyczny wymiar zajęć,
- strukturę opartą na założeniach certyfikowanego programu Diploma in Professional Marketing,
- możliwość uzyskania potwierdzenia nabytych kwalifikacji przez brytyjską organizację - The Chartered Institute of Marketing,
- pakiet korzyści dodatkowych wspierających proces uczenia się.

Tematyka bloku

Tematyka bloku obejmuje:

- Rewolucja cyfrowa – strategiczne i operacyjne konsekwencje dla organizacji i jej działań rynkowych (10%)
- Nowoczesne technologie – koncepcje, metody, narzędzia (20%)
- Sposoby pozyskiwania i utrzymania klienta w cyfrowym środowisku (20%)
- Zachowania konsumentów w cyfrowej rzeczywistości (20%)
- Zarządzanie kluczowymi kanałami w środowisku cyfrowym w celu realizacji strategicznego planu marketingowego (20%)
- Nowoczesne technologie – pomiar i efektywność (10%)

Układ bloku

Blok składa się z cyklu dwóch piątkowo-sobotnich spotkań prowadzonych w języku polskim. Zajęcia odbywają się w:

Centrum Konferencyjnym Ogrodowa 58 w Warszawie,
przy ulicy Ogrodowej 58

Godziny spotkań:

- Piątek: 17.00 – 21.00
- Sobota: 9.00 – 17.00 (w tym przerwa na lunch)

Prowadzący

Niezależny konsultant, prelegent i publicysta w zakresie e-marketingu i e-biznesu. Jako właściciel firmy doradczo-szkoleniowej eCode definiuje rynkowe strategie internetowe. Absolwent programu Diploma in Professional Marketing organizowanego przez The Chartered Institute of Marketing oraz certyfikowanego kursu IBM Application framework for e-business w Zurychu. Od 1998 r. związany wykorzystaniem Internetu w biznesie i komunikacji. Pracował w branży IT, agencji interaktywnej oraz sektorze bankowym, kreując pomysły i wdrażając strategie internetowe.



Artur Maciorowski

Realizował projekty dla takich firm jak Bank DnB NORD, ING TFI, ING Życie, Monsanto Polska, Bibby Financial Services, Muzeum II Wojny Światowej, PKN Orlen, Bank BPH, HP Polska, US Pharmacia, Fortis Bank Polska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości czy Wydawnictwo INFOR.

Od 10 lat prowadzi szkolenia i warsztaty w zakresie marketingu interaktywnego, w których wzięło udział już ponad 3000 uczestników. Wykłada w Szkole Głównej Handlowej. Aktualnie także Redaktor Prowadzący jedyne drukowanego tytułu branżowego „Online Marketing Polska”. Współautor poradnika C.H.Beck na temat E-commerce, autor książki „E-marketing w Praktyce. Strategie skutecznej promocji online”.

Proces certyfikacji

Blok Digital Strategy jest oparty na założeniach programu **Diploma in Professional Marketing (DM)** – zaawansowanego poziomu certyfikacji CIM.

Udział w bloku uprawnia uczestnika do podejścia do egzaminu, po zdaniu którego może otrzymać certyfikat **Award in Digital Strategy**, wydany przez CIM.

Egzamin ma formę projektową.

Egzamin pisany jest w języku angielskim i oceniany przez egzaminatorów z CIM. Dzięki temu uzyskany certyfikat stanowi prestiżowe potwierdzenie zdobytych kwalifikacji, uznawane na całym świecie.

Osoby nie podchodzące do egzaminów otrzymają certyfikaty wydane przez **questusa** – Akredytowane Centrum Szkoleniowe i Egzaminacyjne CIM zaświadczające uczestnictwo w programie.

CIM

The Chartered Institute of Marketing w Londynie.

Instytucja ta działa od 1911 roku jest najstarszą na świecie organizacją zrzeszającą profesjonalnych marketerów.

DM

Diploma in Professional Marketing. Zaawansowany poziom w certyfikacji CIM. Obejmuje **4 bloki tematyczne**:

- Strategic Marketing
- Mastering Metrics
- Digital Strategy
- Driving Innovation

Udział w programie umożliwia uzyskanie międzynarodowego dyplomu potwierdzającego zdobyte kwalifikacje.

Koszt uczestnictwa

Udział w bloku:

- 4 700 zł (koszt bez egzaminu)

Koszty związane z podejściem do egzaminu:

Decyzję o wykupieniu egzaminów można podjąć na każdym etapie udziału w programie.

- Koszt podejścia do egzaminu CIM: **1150 zł**
- Koszt rocznej rejestracji w CIM (obligatoryjna przy egzaminach): **350 zł**

Płatność może zostać rozłożona:

- na raty – nawet do 5 rat płatnych co miesiąc
- pomiędzy uczestnika a pracodawcę – w dowolnych proporcjach

Rabat w wysokości 5% przysługuje:

- Studentom
- Drugiej i kolejnym osobom z tej samej firmy
- Osobom dojeżdżającym na program (dystans dłuższy niż 150 km)

Rabaty nie dotyczą kosztów egzaminacyjnych i rejestracyjnych CIM.

Pakiet obejmujący udział w bloku zawiera:

- ponad 24-godzinny program szkoleniowy prowadzonym według wytycznych CIM;
- dostęp do edukacyjnej platformy edukacyjnej społecznościowo-rozwojowej i jej zasobów (prezentacje, nagrania, raporty itp.);
- materiały do zajęć w formie elektronicznej i/lub papierowej;
- podręczniki uzupełniające do bloku;
- udział w [Warsztatach Strategicznych questus academy](#) na preferencyjnych zasadach;
- bezpłatny udział w spotkaniach [Best Practice](#);
- możliwość uzyskania członkostwa w [questus academy](#);
- kontakt mailowy z prowadzącymi między spotkaniami;
- program gwarancyjny;
- catering podczas zajęć.

Pakiet wraz z egzaminem dodatkowo obejmuje:

- opłatę egzaminacyjną w CIM;
- rejestrację i roczne członkostwo w CIM;
- opiekę Tutora egzaminacyjnego wraz z raportami oceniającymi postępy uczestników i przygotowania projektów;
- dostęp do zasobów www.cim.co.uk (po rejestracji);
- konsultacje przedegzaminacyjne;
- dostęp do stron zamkniętych www.cim.co.uk przeznaczonych dla uczestników programów CIM;
- dodatkowe korzyści oferowane dla studentów przez The Chartered Institute of Marketing (e-newsletter i inne);
- wsparcie opiekunów grupy przy rejestracji i innych sprawach formalnych CIM.

Kryteria przyjęć

Poniższe kryteria dotyczą osób zdających egzamin CIM.

Wymagania:

- ukończenie program Certificate in Professional Marketing
lub
- 2-letnie doświadczenie w marketingu, w tym min. rok w zakresie prowadzenia samodzielnych projektów marketingowych
lub
- ukończenie studiów wyższych z zakresu zarządzania bądź marketingu
oraz znajomość biznesowego języka angielskiego.

Przyjęcie odbywa się na podstawie przesłanego CV osoby zainteresowanej.

Szczegółowa tematyka zajęć

- Rewolucja technologiczna – obszary i konsekwencje
- Technologia cyfrowa jako zmiany dysradykcyjne
- Nowoczesne technologie a tzw. innowacje przełomowe – nowe modele biznesowe
- Zachowanie klientów w środowisku cyfrowym
- Dynamika zmian technologii cyfrowych – możliwości i zagrożenia
- Nowe technologie – strategiczne i operacyjne zmiany w działaniach rynkowych firm
- Stopień i bariery adaptacji nowych technologii w organizacji
- Modele biznesowe w Internecie
- Big data
- Marketing automation
- E-commerce & e-business
- Cloud computing
- Strategie online vs. offline – synergia i integracja
- Media cyfrowe – rodzaje, specyfika, zastosowanie
- Social media
- Mobile marketing

- Marketing partnerski (ang. affiliate marketing)
- Narzędzia komunikacji w Internecie
- Performance marketing
- Budowanie i zarządzanie relacjami z klientami w Internecie – Google Analytics
- Marketing w wyszukiwarkach – SEM, SEO
- E-mail & www marketing
- Podstawowe wskaźniki funkcjonowania firm w Internecie
- Pomiar mediów cyfrowych

Kontakt

Na wszelkie pytania dotyczące bloku
i zgłoszeń odpowie:

Anna Muskała
Customer Relationships Manager

amuskala@questus.pl
Kom: +48 601 052 704
Tel: +48 42 662 00 07

Więcej informacji o firmie questus,
realizowanych projektach i programach
The Chartered Institute of Marketing na
stronie: www.questus.pl