

Oferta szkolenia
trenerskiego
Train-the-Trainer

DIMAQ[®]
digital marketing qualification



DIMAQ to pierwszy w Polsce program standaryzacji i weryfikacji kompetencji digital marketingowych. Definiuje niezbędny poziom wiedzy i kwalifikacji specjalistów z obszaru marketingu cyfrowego, pozwala na jego porównywanie i ewaluację. Metodologia programu opracowana została przez ekspertów powołanych przez IAB Polska pod nadzorem merytorycznym Branżowej Rady ds. Kompetencji IAB Polska.

CERTYFIKATY DIMAQ potwierdzają wiedzę, umiejętności i kompetencje w zakresie marketingu online na poziomach: ogólnym (professional) oraz specjalistycznych (expert)* w obszarach efektywności i komunikacji.

Certyfikat oznaczony jest numerem i edycją, a jego autentyczność można zweryfikować na stronie DIMAQ. Dokument ma ograniczoną czasowo ważność.

* od 2018 roku

O szkoleniu

DLA KOGO:

Dla osób, które chcą prowadzić szkolenia przygotowujące do egzaminu DIMAQ

WYMAGANIA MINIMALNE DLA TRENERÓW:

- minimum średnio-zaawansowana wiedza z zakresu marketingu internetowego (znajomość podstawowych zagadnień w obszarach: display marketing, sem/ seo, mobile, video, social media, content marketing, eCommerce, e-mail marketing)
- praktyczne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla grup menadżerów z obszarów: marketing / sprzedaż
- **warunkiem koniecznym** do zakończenia szkolenia z pozytywnym wynikiem jest pozytywne **zaliczenie egzaminu DIMAQ**

ILOŚĆ DNI:

6 (5 dni + 6. dzień podsumowujący)

Program szkolenia

DZIEŃ 1 - PODSTAWY / STRATEGIA / DISPLAY:

- przedstawienie zasad i metodologii certyfikacji / omówienie obszarów objętych certyfikacją i materiałów
- rynek reklamy internetowej - dane / liczby / źródła / przykładowe pytania
- internauci w Polsce i na Świecie - dane / liczby / źródła / przykładowe pytania
- kanały komunikacji w internecie - koncepcja earned/owned/paid media
- struktura rynku zgodnie z mapą podmiotów internetowych IAB
- modele cenowe i emisyjne zakupu kampanii display

Szkolenie trenerskie DIMAQ

- formaty, narzędzia i planowanie kampanii display
- wskaźniki - omówienie / definicje / przykładowe pytania
- współpraca z agencją - podstawowe pojęcia / przykładowe pytania
- planowanie strategiczne - narzędzia badawcze / definiowanie celów / definiowanie grup docelowych / pomiar skuteczności
- planowane kampanii display - mechanika działania / parametry kampanii display / mediaplan / kreacja
- omówienie materiałów dydaktycznych
- sesja pytań i odpowiedzi
- power-test - wybrane pytania i odpowiedzi

Program szkolenia

DZIEŃ 2 - SEO / SEM / VIDEO / MOBILE:

- sem a seo i sea - podstawowe pojęcia
- serp i rozszerzenia google - przedstawienie / omówienie / przykładowe pytania
- czynniki wpływające na optymalizację seo - przedstawienie / omówienie / przykładowe pytania
- narzędzia związane z seo - omówienie
- sea i adwords - mechanika / struktura konta / kampanie / reklamy / słowa kluczowe - omówienie / przykłady / pytania
- video advertising na przykładzie reklamy youtube - formaty / rodzaje reklamy / przykładowe pytania
- inne możliwości video online - przedstawienie / omówienie
- serwisy z treściami video
- modele emisji i zakupu
- vlogerzy i twórcy kontentu / vod / branded content / telewizja hybrydowa omówienie / przykładowe pytania
- sesja pytań i odpowiedzi
- mobilne strony internetowe / strony RWD - przedstawienie minimum programowego / przykładowe pytania
- aplikacje mobilne - przedstawienie minimum programowego / przykładowe pytania
- reklama mobilna - przedstawienie minimum programowego / przykładowe pytania
- proximity marketing - przedstawienie minimum programowego / przykładowe pytania
- power-test - wybrane pytania i odpowiedzi

Program szkolenia

DZIEŃ 3 - SOCIAL MEDIA / CONTENT MARKETING:

- przywitanie uczestników
- omówienie platform social media - wskaźniki / pozycja na rynku / źródła / kluczowe aspekty
- social listening - wskazanie narzędzi / analiza porównawcza / przykładowe pytania
- planowanie i publikowanie kontentu - dobre praktyki
- reklama social media - formaty, modele cenowe, kreacja, cele i optymalizacja / przykładowe pytania - omówienie
- narzędzia content marketingu
- sposoby, formy dystrybucji treści - przedstawienie / omówienie
- reklama natywna - omówienie istoty / przykładowe pytania
- wskaźniki i pomiar skuteczności
- power-test - wybrane pytania i odpowiedzi

Program szkolenia

DZIEŃ 4 - PROGRAMMATIC / RTB / E-MAIL MARKETING:

- przywitanie uczestników
- programmatic a RTB - różnice i podobieństwa - klasyfikacja / przykładowe pytania
- mechanika RTB i mechanika Programmatic - podstawowe pojęcia, mechanika aukcji, modele rozliczeń
- praktyczne przykłady RTB i Programmatic - case studies i omówienie pytań
- e-mail marketing - planowanie kampanii i podstawowe pojęcia / omówienie
- zarządzanie konsumentką bazą danych - pojęcia, regulacje prawne, dobre praktyki - omówienie / przykładowe pytania
- wskaźniki skuteczności i analityka - omówienie
- narzędzia i integracje - omówienie / przykładowe pytania
- power-test - wybrane pytania i odpowiedzi

Program szkolenia

DZIEŃ 5 - MARKETING AUTOMATION / E-COMMERCE / ANALITYKA I UX / PRAWO W INTERNECIE:

- marketing automation - istota, możliwości - omówienie / przykładowe pytania
- eCommerce - rynek, podstawowe wskaźniki i struktura rynku, trendy - omówienie
- Ropo i showrooming - istota / omówienie pytań
- analityka internetowa - Google Analytics - wskaźniki, atrybucja, konwersja - omówienie, przykłady, pytania
- aspekty prawne w sieci - szczegółowe omówienie
- power-test - wybrane pytania i odpowiedzi

DZIEŃ 6:

- sesja pytań i odpowiedzi
- przykładowy test - omówienie próbki pytań
- Sesja o programie DIMAQ

- Egzamin – w najbliższym terminie

Materiały szkoleniowe

- szczegółowy sylabus wraz ze wskazaniem materiałów źródłowych
- gotowe do użycia slajdy - wykresy/grafy/tabele/specyfikacje
- materiały video - w formie case studies
- rozszerzona pula przykładowych pytań egzaminacyjnych

Oferta cenowa

Koszt szkolenia – 10 000zł netto

Cena zawiera

- **udział w szkoleniu**
- **materiały szkoleniowe**
- **przerwy kawowe**
- **lunche**
- **koszt egzaminu certyfikującego DIMAQ.**

Kontakt

Ewa Opach

Menedżer ds. Edukacji i Certyfikacji

+48 735 911 657 | e.opach@iab.org.pl

www.dimaq.pl