

Oferta szkolenia  
trenerskiego  
*Train-the Trainer*

**DIMAQ**<sup>®</sup>

**iab** polska

# O IAB Polska

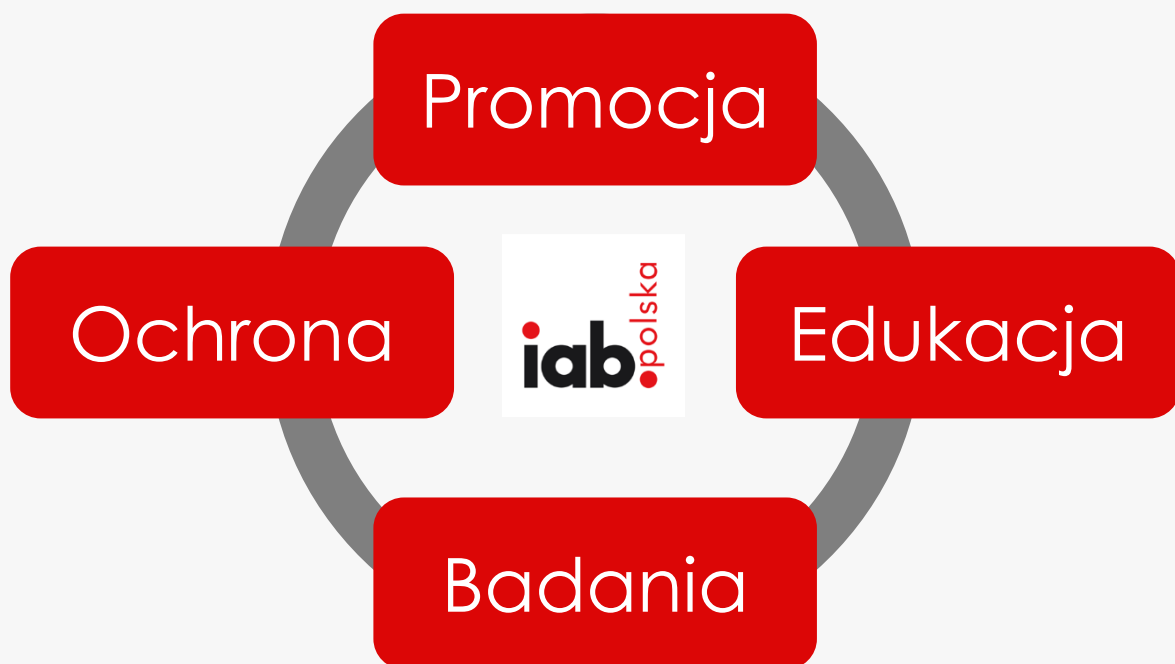
## Związek Pracodawców Branży Internetowej **IAB Polska**:

- ✓ funkcjonuje od 2000 roku
- ✓ zrzesza około 200 najważniejszych firm polskiego rynku internetowego: największe portale, serwisy specjalistyczne, sieci społecznościowe, wiodące globalne firmy internetowe oraz inne podmioty działające na naszym rynku  
**(czwarte w ilości członków IAB na świecie)**
- ✓ działa w strukturach światowych organizacji IAB oraz jest częścią IAB Europe
- ✓ w 2012 roku otrzymał nagrodę MIXX dla najlepszego IAB w Europie



# Misja IAB Polska

Misją IAB jest **wspieranie działalności** uczestników rynku komunikacji interaktywnej oraz **popularyzacja Internetu** jako efektywnego medium poprzez działania **promocyjne, badawcze, edukacyjne** i **ochronę prawną**.





**DIMAQ** to **standard branżowy** określający niezbędny **poziom wiedzy i kompetencji specjalistów z obszaru marketingu online**, umożliwiający potwierdzenie i porównywanie kwalifikacji. Metodologia programu certyfikacji 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.

# O szkoleniu

## DLA KOGO:

szkolenie dedykowane trenerom przygotowującym 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
  - planowanie 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

## **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 konsumencką 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
- certyfikacja trenerów – w najbliższym terminie egzaminu

## **MATERIAŁY DLA UCZESTNIKÓW:**

- 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](mailto:e.opach@iab.org.pl)

[www.dimaq.pl](http://www.dimaq.pl)