



[Spis treści](#) | [Nasz kurs w Polsce](#) [Program szkolenia](#) [Rejestracja](#)

Digital Media Sales Academy w Polsce 10.10.2007 **Digital Training Academy wspólnie z IAB Poland**

Szkolenie ze sprzedaży reklamy internetowej dla zaawansowanych

Poszerzanie wiedzy z zakresu działania rynku internetowego jest kluczem do sukcesu w dzisiejszych czasach. Nawet najlepszy sprzedawca może czuć się zagubiony w labiryncie formatów i statystyk e-reklamy oraz nie być pewnym, jak rozmawiać i sprzedawać powierzchnię reklamową swoim klientom. Ten jednodniowy, intensywny kurs dla zaawansowanych pokaże, jakie doskonalić techniki sprzedaży reklamy w sieci i zwiększać przychody.



**DIGITAL
TRAINING
ACADEMY**

The knowledge transfer business

Szkolenie Digital Search Academy w Warszawie przygotowane wspólnie z IAB Poland

Sprzedaż reklamy internetowej może być nie lada wyzwaniem nawet dla doświadczonego sprzedawcy. Nowe modele sprzedaży, bogactwo formatów, niejasne dyskusje z klientami, cała masa specjalistycznej terminologii – to wszystko, jeżeli dobrze nie opanowane, może zdecydowanie podkopać pozycję działu sprzedaży. Dlatego niezwykle ważne jest, by zrozumieć, czym rządzi się e-reklama i jakie są najskuteczniejsze techniki jej sprzedaży.

“Stworzyliśmy ten kurs po to, by pomóc działom sprzedaży odnaleźć sposoby na zwiększenie przychodów z reklamy online. Dzięki temu szkoleniu będą się Państwo czuć pewnie w sprzedawaniu powierzchni reklamowej i rozmowach z klientami”

Pionier marketingu interaktywnego - Danny Meadows-Klue – współtworzył organizację branżowe Internet Advertising Bureau w Wielkiej Brytanii i kilkunastu innych krajach na świecie . Od 2000 roku dzieli się wiedzą z zakresu marketingu internetowego.

Digital Media Sales Academy

Rozwiązaniem na palące problemy w zwiększaniu przychodów z reklamy online jest nasz jednodniowy, intensywny kurs Digital Media Sales Academy, który łączy w sobie część warsztatową i konsultingową. Dzięki tak skonstruowanemu szkoleniu w szybki sposób poszerzą Państwo swoją wiedzę i umiejętności, zmienią nastawienie do sprzedaży online i na bazie tego będą w stanie dramatycznie polepszyć pozycję firmy.

Nasze szkolenie dostępne jest dla przedstawicieli polskiego rynku 9 października br. Kurs odbędą się w Warszawie w siedzibie IAB Polska. Kurs ma charakter zaawansowany i kierowany jest głównie do tych, którzy mają już doświadczenie w sprzedaży reklamy internetowej.

Przed kursem

- Wysyłamy Państwu broszurkę na temat szkolenia
- Wysyłamy Państwu analizę potrzeb
- Pytamy o dodatkowe zagadnienia, które chcieliby Państwo omówić
- Dopasowujemy kurs do Państwa potrzeb
- Kurs prowadzimy w języku angielskim z polskim wsparciem

W dniu kursu otrzymają Państwo pakiet materiałów szkoleniowych, dodatkowe raporty i dokumenty, które przydadzą się podczas sesji. Po kursie część z materiałów szkoleniowych dostępna będzie na stronie internetowej. Znajdzie się też tam miejsce na dyskusje – będą mogli Państwo zadawać pytania prowadzącemu. Kurs kończy się międzynarodowym certyfikatem Digital Training Academy.

Nasz zespół

Szkolenie poprowadzi top specjalista od marketingu internetowego Danny Meadows-Klue. Nad przygotowaniem kursu czuwać będzie Academy Manager. Dodatkowe materiały przygotują analitycy Digital Training Academy.

Digital Media Sales Academy

kurs zaawansowany

Kurs ze sprzedaży reklamy online na poziomie zaawansowanym kierowany jest do tych, którzy mają już doświadczenie w tej dziedzinie, a chcieliby swoje zdolności udoskonalić i pogłębić wiedzę na temat rozwoju rynku internetowego.

Wprowadzenie

- Co działa a co nie działa w marketingu internetowym?
- Przewagi marketingu internetowego nad innymi formami promocji
- Trójkąt sprzedaży: wiedza o produkcie, taktyki sprzedaży i strategię, podejście i cele
- Terminologia: nowe terminy, nowe zjawiska
- Ciekawe informacje, które mogą Państwo wykorzystać w rozmowach z klientami

Badania

- Zrozumienie zmian, jakie przynosi boom w szerokopasmowych łączach internetowych: zmiany w zachowaniach konsumentów, przełożenie na sposoby reklamowania produktów
- Wydatki na reklamę internetową, trendy

Kreacje reklamowe

- Pogłębienie wiedzy: potencjał poszczególnych formatów reklamowych, omówienie teorii marketingowych i celów kampanii reklamowych
- Wybór formatów
Jakie formaty wykorzystywać i do jakich zastosowań

Zarządzanie kampaniami reklamowymi

- Cykl życia reklamy internetowej
Statystyki i prowadzenie kampanii. W tej części warsztatów omówimy zaawansowane sposoby prowadzenia kampanii reklamowych online, obliczania skuteczności kampanii po jej przeprowadzeniu. Analiza pracy zespołu sprzedaży
- Raportowanie i analiza danych
- Podczas tych warsztatów omówimy formaty przesyłania danych do klientów po przeprowadzeniu kampanii. Podpowiemy, czego klienci oczekują i jakiego typu raporty najlepiej im wysłać.

Sprzedaż reklamy online

- Jak sprzedawać powierzchnię reklamową
Cechy i zalety reklamowania się w internecie i wpływ reklamy online na markę klienta.
- Refleksje nad własną ofertą sprzedaży
Budowanie narzędzi do zarządzania sprzedażą

Rozwój w planowaniu mediów

- Najnowsze badania i trendy
Pokażemy, jak zmienia się podejście do planowania mediów i jakie ma to konsekwencje dla sprzedaży
- Planowanie
Jak rozwija się targetowanie mediów
- Nowy media mix
Nowe badania z 'media-neutral planning'
- Nowe modele sprzedaży powierzchni online
Analiza modeli CPC i CPM i konsekwencji prowadzenia kampanii w tych modelach

Wprowadzanie tradycyjnych teorii do marketingu online

- Klasyczne teorie marketingowe
Wiedza niezbędna dla działów sprzedaży
- Cele kampanii reklamowych online
Patrzmy na to, czego poszukują klienci i jak sprostać ich wymaganiom
- Paradoks marki
Badamy, jaki wpływ ma internet na marketing bezpośredni i budowanie marki

Po stronie klienta

- Plan marketingowy
- Podczas warsztatów w grupach omówimy, jak przygotowywać kampanie i jakie cele stawiają sobie klienci
- Klienci klientów
Elementy drogi, jaką wykonyją konsumenci zainteresowani produktami naszych klientów

Przyszłe zmiany

- Najnowsze trendy
Analizujemy najważniejsze trendy w marketingu interaktywnym, wyjaśniając, jaki będą miały wpływ dla całej branży a w szczególności dla działów sprzedaży.

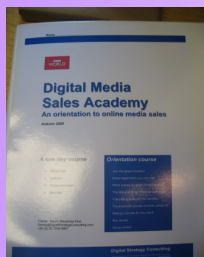
Konstruktywna krytyka

- Klinika sprzedaży – analizujemy Państwa podejście i sugerujemy sposoby, w jaki je udoskonalić
- Pytania i odpowiedzi

Po kursie będą mogli Państwo dalej prowadzić dyskusje na stronie internetowej szkolenia

Kurs kończy się międzynarodowym certyfikatem Digital Training Academy

Po ukończeniu kursu zostaną Państwo zapisani na Graduate Programme, w ramach którego będą Państwo bezpłatnie otrzymywać dodatkowe badania i raporty.



Materiały szkoleniowe

Każdy z uczestników szkolenia otrzyma specjalny folder z materiałami Digital Training Academy. Będzie on zawierał materiały szkoleniowe, raporty, rekomendowane lektury, itp. Folder służyć będzie jako "podręczna biblia" o sprzedaży e-reklamy, w której podczas warsztatów zanotują Państwo najważniejsze rzeczy wymagające zmiany w Państwa technice sprzedaży.



Zawiła terminologia

Na naszych kursach mówimy w sposób jasny i prosty. Wyjaśniamy najnowsze terminy z marketingu interaktywnego. Pokazujemy też, jak prowadzić rozmowy z klientami.



Certyfikaty

Każdy z naszych kursów kończy się otrzymaniem międzynarodowego certyfikatu Digital Training Academy.

Nasz kursy prowadzone są na 3 poziomach:

- Podstawowych
- Zaawansowanym
- Ekspertkim

Zapisz się!

Proszę o zapisanie mnie na kurs.

Podpis

Imię i nazwisko

Firma

Data

Koszt kursu wynosi 900 zł dla członków i osób wspierających IAB Poland. Dla pozostałych uczestników - 1350zł. Płatności przyjmuje biuro IAB Poland (022) 610 62 10 email: awatla@iab.com.pl. Więcej informacji o kursie udziela Marcin Kiliński theteam@DigitalStrategyConsulting.com

Liczba miejsc ograniczona (25 miejsc)

Co dalej?

- Wyślij zgłoszenie do IAB Polska
- Jeżeli masz jakieś dodatkowe pytania, skontaktuj się z Marcinem Kilińskim

Oprócz szkoleń dostępnych dla szerokiego grona oferujemy również kursy wewnętrzne dla firm i projekty konsultingowe



Digital Training Academy Limited is part of the Digital Strategy Consulting Group
Digital Strategy Consulting Limited
Tel +44 (0)20 7244 9661
Fax +44 (0)20 7168 2659
Email TheTeam@DigitalStrategyConsulting.com
Company 4342606
The Digital Hub, 34 Kenway Road, Kensington, London SW5 0RR, UK

Making sense of a digital world

Copyright, marks and small print
Copyright 2000-2006 Digital Strategy Consulting Limited. All rights and marks are our property. While every effort has been made to ensure the accuracy of this paper, we offer no guarantee or warrantee on the information contained herein. Full terms and conditions for our contracts are available from Digital Strategy Consulting.