

Pierwszy w Polsce **kurs wideo** o marketingu B2B

Dowiedz się, co naprawdę działa w świecie cyfrowego marketingu dla biznesu.

Marketerzy B2B są niedoceniani, bo nie potrafią pokazać, jak ich działania wpływają na **wynik finansowy** firmy. Zdarza się, że przychodzą na spotkania zarządu z PowerPointem zamiast Excela, potwierdzając, że generują koszty, a nie zyski. Kiedy sprzedaż spada, pojawiają się pytania: co ten marketing tak naprawdę wnosi, czy na pewno jest potrzebny?

Właśnie dla początkujących marketerów B2B oraz osób, które w mniejszych firmach zajmują się wszystkim, w tym marketingiem B2B, powstał ten kurs!

Co **znajdziesz** w kursie wideo?

- ★ Dowiesz się, jak zbudować efektywną strategię marketingu B2B.
- ★ Zdradzimy, jak pozyskiwać najbardziej wartościowych klientów.
- ★ Podpowiemy, jak integrować działania marketingu i sprzedaży.
- ★ Nauczysz się, jak planować i tworzyć rzetelne treści marketingowe.
- ★ Zrozumiesz, jak efektywnie promować i dystrybuować wartościową wiedzę.
- ★ Dowiesz się, czym jest, a czym nie jest skuteczny content marketing w B2B.
- ★ Poznasz narzędzia cyfrowego marketingu, które warto wykorzystać w B2B.
- ★ Podpowiemy Ci, jak udowodnić, że marketing B2B przynosi firmie wymierne korzyści finansowe.

Co **zawiera kurs** „Podstawy strategii marketingu B2B”?

- ★ 21 rozbudowanych lekcji,
- ★ 6 tematycznych modułów, systematyzujących informacje,
- ★ niemal 3 godziny atrakcyjnych materiałów wideo,
- ★ 9 wyjątkowych zadań ułatwiających zrozumienie tematu,

Dodatkowo: podsumowania i przydatne materiały do każdej lekcji w wygodnym formacie PDF.

Kurs wideo „**Podstawy strategii marketingu B2B**” podzielony jest na **6 przemyślanych modułów**, w których znajdziesz aż **21 praktycznych lekcji**.

Moduł 1: Jak zintegrować marketing ze sprzedażą B2B?

5 angażujących lekcji, z których dowiesz się m.in.

- dlaczego działy sprzedaży w firmach B2B mogły tak długo świetnie funkcjonować bez marketingu,

- co takiego zmieniło się w ostatnich latach, że marketing zaczął zyskiwać na znaczeniu i mieć realny wpływ na wyniki sprzedażowe,
- jakie powinny być ustalenia sprzedaży z marketingiem w firmie B2B,
- jak określać cele marketingu, aby angażować i pozyskiwać nowych klientów.

Moduł 2: Jak dotrzeć do właściwych klientów?

5 niebanalnych lekcji, z których dowiesz się m.in

- jak poznać problemy, preferencje oraz przebieg procesu decyzyjnego klienta,
- jak opracować plan dotarcia do właściwych klientów,
- jak przeprowadzić segmentację rynku (jak wybrać odpowiednie firmy do współpracy),
- jak dotrzeć do osób decyzyjnych w organizacji, jak przygotować personę realnego klienta,
- jak przeprowadzić analizę procesu zakupowego klienta,
- jak opracować strategię komunikacji,
- jak dzięki prostej taktyce pewien sprzedawca basenów rozwinął swój biznes, podczas gdy jego konkurenci bankrutowali.

Moduł 3: Content marketing – strategia treści

5 rzeczowych lekcji, z których dowiesz się m.in.

- czym jest content marketing w B2B,
- dlaczego warto publikować wartościowe treści,
- jak krok po kroku przygotować strategię content-marketingową,
- co i gdzie publikować oraz jak dystrybuować wartościowe treści,
- jak tworzyć content nastawiony na budowanie zaangażowania,
- jak tworzyć treści, które pomogą klientom w procesie decyzyjnym, jak generować leady.

Moduł 4: Promocja treści

3 konkretne lekcje, z których dowiesz się m.in.

- jak promować treści z wykorzystaniem wewnętrznych zasobów,
- jak wykorzystywać treści podstawowe i pomocnicze,
- czym jest reformatowanie treści (recykling treści),
- jak wykorzystywać własną bazę e-mail do promocji treści,
- jak promować treści z wykorzystaniem zewnętrznych platform,
- jaki potencjał reklamowy drzemie w serwisach społecznościowych,
- jakie są możliwości generowania leadów w social mediach.

Moduł 5: Narzędzia cyfrowego marketingu B2B

3 wartościowe lekcje, z których dowiesz się m.in.

- z jakich narzędzi warto korzystać na początku przygody z digital marketingiem B2B,

- jak wybrać narzędzia, które najlepiej się sprawdzą w małych i średnich firmach,
- jak zautomatyzować komunikację i procesy sprzedażowe w B2B,
- jakie aplikacje i usługi sprawdzą się w działaniach content-marketingowych,
- jak zarządzać treściami w mediach społecznościowych,
- jakie narzędzia pomagają w social sellingu,
- jak mierzyć skuteczność działań marketingowych i ich przełożenie na wynik sprzedażowy.

Moduł 6: Podsumowanie kursu

Kto prowadzi kurs?

Lukasz Kosuniak

Ekspert marketingu B2B. Autor wielu branżowych publikacji, m.in. serii „ABC marketingu B2B”. Bloger i prelegent prestiżowych konferencji. Specjalizuje się w marketingu B2B opartym na umiejętnym korzystaniu z danych klientów oraz na nowoczesnych narzędziach marketing automation.

Pomaga organizacjom osiągać wzrost, bazujący na modelach odnawialnych i subskrypcyjnych dzięki metodom customer success management. Jako konsultant i trener biznesu uczestniczy w tworzeniu skutecznych strategii pozyskiwania klientów, a także w budowaniu marek bazujących na eksperckiej wiedzy.

Prowadzi firmę doradczo-szkoleniową Businessmarketer.pl. Jako digital marketing partner w Grow Poland wspiera klientów w przygotowaniach do wdrożenia systemów marketing automation, a jako partner w B2B Power Group – pomaga im łączyć działania marketingu i sprzedaży w segmencie B2B. Profesjonalizm osiągał m.in. jako szef zespołu B2B Marketing w Samsung Electronics Polska oraz menedżer odpowiedzialny za marketing i rozwój kanału sprzedaży w Microsoft Polska. Ma ponad 15 lat doświadczenia w budowaniu strategii marketingowych, a także pozyskiwania leadów na rynku B2B – przede wszystkim w branży IT. W 2016 r. został laureatem nagrody w konkursie Effie Awards w kategorii B2B. Prowadzi blog o nowoczesnym marketingu B2B: Businessmarketer.pl.

Piotr Kwietniak

Menedżer marketingu B2B. Od wielu lat związany z Cisco – jedną z największych firm IT na świecie. Miał okazję współpracować z dziesiątkami firm technologicznych w Polsce i w Europie, z którymi współtworzył strategie marketingowe. Ponadto doradza firmom B2B, jak budować rozpoznawalność, zaangażowanie klientów i pozyskiwać nowe projekty. Prowadzi szkolenia i prezentacje. Jest przekonany, że

dobry marketing B2B nie przeszkadza, lecz pomaga klientom oraz nie generuje kosztów w firmie, lecz przynosi wymierne zyski.

Jak dokładnie wygląda kurs?

Tworząc ten kurs, upewniliśmy się, że przedstawimy Ci tylko te informacje, które są naprawdę ważne i niezbędne do stworzenia strategii marketingu B2B. Nie musisz robić wszystkiego, aby odnieść sukces. Wystarczy, że dogłębnie **poznasz kluczowe obszary**, dzięki naszym precyzyjnym wskazówkom i sprawdzonym rozwiązaniom.

>>> **Sprawdź zapowiedź kursu:** www.vimeo.com/282920711

Ten kurs jest dla Ciebie, jeśli:	Ten kurs nie jest dla Ciebie, jeśli:
<ul style="list-style-type: none">★ chcesz odnosić sukcesy w marketingu B2B,★ zależy Ci na tym, by działać profesjonalnie i skutecznie,★ nie chcesz być traktowany jak natręt bezsensownie wydający pieniądze, podczas gdy sprzedawcy są chwaleni za ich zarabianie dla firmy,★ odbywasz trudne rozmowy z szefem lub dyrektorem finansowym, tłumacząc się, jaki dochód generuje każda wydana na marketing złotówka,★ sam nie wierzysz w skuteczność nowoczesnego marketingu w B2B,★ dopiero zaczynasz swoją karierę w marketingu B2B i szukasz rzetelnej wiedzy na ten temat, podanej w atrakcyjny sposób przez najlepszych specjalistów.	<ul style="list-style-type: none">★ jesteś marketerem z kilkuletnim stażem i dużym doświadczeniem w digital marketingu,★ doskonale znasz najnowsze narzędzia cyfrowego marketingu, a wdrożenie marketing automation to dla Ciebie codzienność,★ specjalizujesz się w jednej z wąskich dziedzin marketingu, np. performance marketingu, <p>jeśli: istnieje szansa, że ten kurs nie jest dla Ciebie lub znasz większość omawianych w nim zagadnień. Przejrzyj jeszcze raz agendę i upewnij się, że chcesz kontynuować.</p>

Zamów kurs

PAKIET STANDARD	PAKIET PREMIUM z KONSULTACJĄ -tylko 20 szt.	PAKIET PREMIUM
<p>399 zł netto cena promocyjna do 31.08.2018 490,77 zł brutto</p> <p>Od 01.09.2018 cena 449 zł netto</p>	<p>599 zł netto 736,77 zł brutto</p>	<p>449 zł netto promocyjna do 31.08.2018 552,27 zł brutto</p> <p>Od 01.09.2018 cena 499 zł netto</p>
<ul style="list-style-type: none">★ blisko 3 godziny kursu wideo★ dostęp do dodatkowych materiałów w formacie PDF,★ nielimitowany dostęp przez rok dla jednego uczestnika,★ certyfikat uczestnictwa w kursie w wersji elektronicznej.	<ul style="list-style-type: none">★ blisko 3 godziny kursu wideo,★ dostęp do dodatkowych materiałów w formacie PDF,★ nielimitowany dostęp przez rok dla jednego uczestnika,★ certyfikat uczestnictwa w kursie w wersji elektronicznej i papierowej,★ książka „ABC marketingu B2B” w wersji drukowanej,★ 60 min konsultacji na temat Twoich marketingowych wyzwań	<ul style="list-style-type: none">★ blisko 3 godziny kursu wideo,★ dostęp do dodatkowych materiałów w formacie PDF,★ nielimitowany dostęp przez rok dla jednego uczestnika,★ certyfikat uczestnictwa w kursie w wersji elektronicznej i papierowej,★ książka „ABC marketingu B2B” w wersji drukowanej.

Chciałbyś o coś zapytać przed zakupem?

Napisz do nas na sklep@marketerplus.pl,

zadzwoń pod numer:

536 996 453

Producentem kursu jest wydawca magazynów

MARKETER+

