

Budowanie i skalowanie zespołów marketingowych

Szkolenie „Budowanie i skalowanie zespołów marketingowych” to zamknięty, dedykowany program szkoleniowo-warsztatowy skierowany do firm, które rozwijają lub restrukturyzują swoje zespoły marketingowe. Celem szkolenia jest zaprojektowanie efektywnej struktury zespołu marketingowego, jasnych ról i odpowiedzialności oraz procesów wspierających skalowanie bez chaosu i wypalenia.

Program koncentruje się na realnych wyzwaniach organizacyjnych: od doboru struktury zespołu marketingowego na różnych etapach rozwoju firmy, przez rekrutację i onboarding w modelu zdalnym, po mapowanie kompetencji, ustalanie KPI oraz budowanie kultury ownershipu i odpowiedzialności. Szczególny nacisk położony jest na komunikację asynchroniczną, współpracę zespołów hybrid i remote oraz praktyczne sposoby zapobiegania przeciążeniu i wypaleniu w zespołach marketingowych.



Odbiorcy szkolenia

Szkolenie jest przeznaczone dla liderów marketingu, Head of Marketing, CMO, founderów oraz zespołów HR współpracujących z działami marketingu. Program dedykowany jest organizacjom, które budują lub skalują zespoły marketingowe w środowisku zdalnym lub hybrydowym i chcą uporządkować strukturę, kompetencje oraz sposób pracy zespołu w sposób wspierający długofalowy wzrost firmy.



Korzyści

- Dopasowana do etapu rozwoju firmy struktura zespołu marketingowego

- Jasne role, odpowiedzialności i obszary ownershipu
- Lepsze procesy rekrutacji i onboardingu w modelu zdalnym
- Przejrzysta mapa kompetencji w dziale marketingu
- Skuteczniejsze KPI wspierające cele biznesowe
- Sprawniejsza komunikacja i współpraca w zespołach remote i hybrid
- Zmniejszenie ryzyka wypalenia i chaosu organizacyjnego



Program szkolenia

1. Marketing team w kontekście wzrostu firmy

- Etapy rozwoju organizacji a potrzeby zespołu marketingowego
- Najczęstsze wyzwania w skalowaniu marketingu

2. Struktura zespołu marketingowego

- Modele struktur (generalistyczne vs specjalistyczne)
- Kiedy i kogo zatrudniać
- In-house, outsourcing, freelancerzy

3. Rekrutacja i onboarding w modelu zdalnym

- Projektowanie procesu rekrutacyjnego
- Weryfikacja kompetencji marketingowych
- Skuteczny onboarding w zespołach remote

4. Mapowanie kompetencji i rozwój zespołu

- Kluczowe kompetencje w nowoczesnym marketingu
- Identyfikacja luk kompetencyjnych
- Plany rozwoju i feedback

5. KPI, odpowiedzialność i ownership

- Definiowanie KPI powiązanych z celami firmy
- Odpowiedzialność zespołowa i indywidualna
- Unikanie „rozmytej” odpowiedzialności

6. Komunikacja i współpraca w zespołach remote i hybrid

- Komunikacja asynchroniczna w praktyce
- Narzędzia i rytuały zespołowe
- Współpraca marketing-inne działy

7. Jak unikać wypalenia i chaosu

- Symptomy przeciążenia zespołu
- Priorytetyzacja i zarządzanie energią
- Budowanie zdrowej kultury pracy

8. Rekomendacje wdrożeniowe

- Najważniejsze zmiany organizacyjne
- Quick wins i kolejne kroki

– Plan dalszego skalowania zespołu



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Uczestnicy powinni posiadać znajomość aktualnej struktury zespołu marketingowego, zakresów ról oraz sposobu pracy zespołu w swojej organizacji.



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

Szkolenie: polski

Materiały: polski