

Szkolenie LinkedIn dla biznesu

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/01/16/15262/274292		
Cena netto	974,80 zł	Cena brutto	1 199,00 zł
Cena netto za godzinę	121,85 zł	Cena brutto za godzinę	149,88
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-03-04	Termin zakończenia usługi	2019-03-04
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-01-16	Termin zakończenia rekrutacji	2019-02-04
Maksymalna liczba uczestników	16		
Kategoria główna KU	Informatyka i telekomunikacja		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Fundacja FORTIS	
Osoba do kontaktu	Małgorzata Kuczmik	Telefon	881 229 811
E-mail	malgorzata.kuczmik@fundacjafortis.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy - uczestnik nabywa wiedzę z zakresu funkcjonalności serwisu społecznościowego LinkedIn. Efekty kształcenia w zakresie umiejętności - uczestnik nabywa praktyczne umiejętności z zakresu zarządzania treścią w serwisie LinkedIn oraz tworzenia skutecznych kampanii reklamowych w tym serwisie. Nabywa umiejętności z zakresu wspomagania przedsiębiorstwa w procesach sprzedaży, budowania relacji biznesowych oraz promowania własnej marki. Efekty kształcenia w zakresie kompetencji społecznych - uczestnik potrafi wybrać odpowiednią strategię dla swojego biznesu. Wpływa na efektywniejsze wykorzystanie budżetu reklamowego.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Ramowy plan szkolenia:

1. LinkedIn.com:

- Profil firmowy vs profil prywatny - różnice, dodatkowe funkcje.
- Personal Branding - Employer Branding na LinkedIn
- Showcase Page - jak wykorzystać jego potencjał.
- Efektywność działań LinkedIn - analityka, monitoring.
- Skuteczne strategie kontaktu oraz zasady Savoir-vivre na LinkedIn.

2. LinkedIn cz.2

- Statystyka działań - określenie celów komunikacji.
- Grupy dyskusyjne - jak zakładać i jak wyszukiwać?
- LinkedIn Pulse, Linked Influencers - dodatkowe możliwości.

3. System reklamowy LinkedIn:

- Formaty reklamowe (social ads, sponsored updates, InMail).
- Analityka kampanii reklamowej.
- Konto Premium – rozwiązania płatne LinkedIn – Inmail.

4. LinkedIn & Slideshare – para idealna:

- Profil firmowy – podstawy.
- Strategia komunikacji – jak budować relacje.

5. Case Studies – podsumowanie.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Szkolenie pokazuje, jak w kreatywny sposób nawiązać ciekawe relacje biznesowe z wybranymi przez nas kontrahentami. Na szkoleniu pokażemy, w jaki sposób korzystać z serwisu społecznościowego LinkedIn.com, aby efektywnie znajdować oraz dać się znaleźć potencjalnym partnerom biznesowym.

Zaprezentujemy również, jak dzięki portalowi LinkedIn.com oraz slideshare.com pozyskiwać nowych klientów. Zarówno bezpłatne konto na portalu, jak i dostępne na nim płatne rozwiązania, pozwalają na bardzo szczegółowy research interesujących nas osób oraz odezwanie się do nich z propozycją biznesową. Na szkoleniu pokazujemy, jak w nienachalny, zgodny z etykietą serwisu sposób pozyskiwać wartościowe kontakty.

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczamy dla managerów i przedsiębiorców, którzy chcą nauczyć się, jak poprawnie nawiązywać relacje biznesowe dzięki portalowi LinkedIn.com. Na szkoleniu pokazujemy wszelkie możliwości reklamowe portalu, rozpoczynając od tych bezpłatnych, przechodząc do płatnych rozwiązań i kont premium.

Szkolenie polecamy również specjalistom z działów marketingu oraz freelancerom, którzy chcieliby poszerzyć swoją wiedzę na temat Social Media.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zebranie się minimalnej grupy 6 osób. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze, wyznaczony zostanie nowy termin szkolenia.

Materiały dydaktyczne

Prezentacja multimedialna, skrypt.

Informacje dodatkowe

W przypadku większej liczby uczestników szkolenie może być przeprowadzone w innej lokalizacji: 40-555 Katowice, ul.Rolna 43B.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Profil firmowy vs profil prywatny/Personal Branding/Showcase Page	2019-03-04	09:00	11:00	2:00
2	Przerwa	2019-03-04	11:00	11:15	0:15
3	Statystyka działań/ Grupy dyskusyjne/LinkedIn Pulse, Linked influencers	2019-03-04	11:15	12:45	1:30
4	Przerwa	2019-03-04	12:45	13:45	1:00
5	System reklamowy LinkedIn	2019-03-04	13:45	15:15	1:30
6	Przerwa	2019-03-04	15:15	15:30	0:15
7	LinkedIn & Slideshare – para idealna/Case Studies	2019-03-04	15:30	17:00	1:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Marcin Janowski
Obszar specjalizacji	E-PR, Marketing Internetowy, strategie reklamowe w Social Media.
Doświadczenie zawodowe	7 lat prowadzenia własnej agencji PR, której specjalnością jest szeroko pojęta komunikacja w Internecie w tym Zarządzanie wizerunkiem w Sieci Internetowej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń (ponad 200 szkoleń) wykładowca akademicki, obecnie na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach (Kierunek Studia Podyplomowe – PR – Nowoczesna Komunikacja).
Wykształcenie	Wyższe Podyplomowe

Lokalizacja usługi

Adres:

**Jana III Sobieskiego 11/109CD
40-082 Katowice, woj. śląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne:

**Klimatyzacja, Wi-fi, Inne, Interaktywna
tablica z projektorem multimedialnym
EPSON, EB-143Wi, nagłośnieniem,
kamerami, zestawem do streamingu.
Własny monitorowany parking.**