

# Komunikacja marketingowa - konstruowanie przekazów marketingowych

## Informacje o usłudze

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

Numer usługi		<b>2019/12/03/22655/497769</b>	
Cena netto	<b>1 250,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 537,50 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>156,25 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>192,19</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>8</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2020-02-10</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2020-02-10</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-12-03</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2020-02-03</b>
Maksymalna liczba uczestników		10	
Kategoria główna KU		<b>Usługi</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Usługi</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		<b>Nie</b>	

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Warto Szkolić Sp. z o.o. Sp. K.</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Pracownik Wartoszkolić</b>	Telefon	<b>+48 883 773 963</b>
E-mail	<b>bur@wartoszkolic.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

W zakresie wiedzy uczestnik szkolenia rozwinie umiejętności kreatywnego, perswazyjnego konstruowania przekazów marketingowych. W zakresie umiejętności uczestnik szkolenia nauczy się konstruować oferty, motywujące klienta do zakupu; rozwinie umiejętności konstruowania tekstów sprzedażowych i marketingowych, nauczy się właściwego konstruowania materiałów reklamowych. W zakresie kompetencji społecznych uczestnik szkolenia nabeździe umiejętność samokształcenia się.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

## Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest zebranie grupy min. 4 osobowej

### Moduł I Podstawy konstruowania przekazów marketingowych

Jak działa komunikacja, czyli co warto uwzględnić zanim stworzymy treść?

Proces pisania tekstów marketingowych

### Moduł II Skuteczne oferty sprzedażowe

Oferta – dlaczego klient nie dostaje tego, co chce?

Co powinna zawierać skuteczna oferta?

Czynniki motywujące klienta do wyboru oferty

### Moduł III Narzędzia wspierające ofertowanie

Język korzyści w przekazie ofertowym  
Model SELL w tworzeniu ofert  
AIDA – model konstruowania skutecznych treści  
Analiza case studies – „dobre” i „złe” oferty  
Warsztat: tworzenie skutecznych ofert

#### **Moduł IV Język marketingu a skuteczne materiały promocyjne**

Dlaczego materiały promocyjne nie działają?  
Przekaz graficzny w materiałach reklamowych – na co zwracać uwagę?  
Jak konstruować treści do materiałów reklamowych?  
Model Deckera w tworzeniu treści marketingowych  
Jak tworzyć treści do działań prowadzonych w internecie?  
Warsztat: konsultacja materiałów promocyjnych uczestników.

---

### **Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia**

Poprzez udział w szkoleniu uczestnik szkolenia osiągnie następujące efekty:

W zakresie wiedzy uczestnik szkolenia rozwinie umiejętności kreatywnego, perswazyjnego konstruowania przekazów marketingowych.

W zakresie umiejętności uczestnik szkolenia nauczy się konstruować oferty, motywujące klienta do zakupu; rozwinie umiejętności konstruowania tekstów sprzedażowych i marketingowych, nauczy się właściwego konstruowania materiałów reklamowych.

W zakresie kompetencji społecznych uczestnik szkolenia nabędzie umiejętność samokształcenia się.

---

### **Grupa docelowa**

Szkolenie adresowane jest do osób odpowiedzialnych za tworzenie przekazów marketingowych

---

### **Informacje dodatkowe**

**Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest zebranie grupy min. 4 osobowej**

### **Harmonogram**

---

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Katarzyna Zych</b>
Obszar specjalizacji	Wystąpienia publiczne, prezentacja, rozwój osobisty.
Doświadczenie zawodowe	Strateg komunikacji marki, specjalista public relations, socjolog. Od ponad 9 lat związana z obszarem komunikacji marketingowej i kompetencji miękkich. Działa zgodnie z przekonaniem, że obecnie nie wystarczy, kiedy marki opowiadają własną historię – liczy się to, w jaki sposób działają.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Jako trener, zrealizowała ponad 10 000 h szkoleniowych oraz doradczych. Pracuje zarówno z markami komercyjnymi jak i podmiotami ekonomii społecznej – udowadnia, że biznes może być dobry, a to, co społeczne może być również biznesem. Pozostaje aktywna na forum mediów branżowych tworząc m.in. artykuły dla magazynu Marketer+. Bywa, że staje oko w oko nie tylko z wyzwaniem biznesu, ale również ze studentami, realizując od 5 lat jako wykładowca – praktyk zajęcia z obszaru komunikacji interpersonalnej.
Wykształcenie	Absolwentka podyplomowych studiów „Akademia Trenera” Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu; licencjat z zakresu Public Relations, wizerunku firmy i instytucji, projektowania komunikacji – absolwentka Dolnośląskiej Szkoły Wyższej we Wrocławiu; mgr socjologii – absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku socjologia, absolwentka studiów podyplomowych w zakresie marketingu internetowego w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu

## Lokalizacja usługi

Adres:

**62-300 Września, woj. wielkopolskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Szkolenie może zostać zrealizowane w dowolnej lokalizacji w całej Polsce. Skontaktuj się z nami, aby ustalić miejsce szkolenia.**

Warunki logistyczne: