

Efektywne wykorzystanie narzędzi marketingowych w komunikacji z interesariuszami przedsiębiorstwa.

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		2020/01/14/43407/515515	
Cena netto	630,00 zł	Cena brutto	630,00 zł
Cena netto za godzinę	70,00 zł	Cena brutto za godzinę	70,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		9	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-01-23	Termin zakończenia usługi	2020-01-23
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-01-16	Termin zakończenia rekrutacji	2020-01-21
Maksymalna liczba uczestników		10	
Kategoria główna KU		Zarządzanie i organizacja	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0
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		Olsen Jakobs Sp. z o.o.	
Osoba do kontaktu	Tomasz Bartosiak	Telefon	723 989 010
E-mail	tbartosiak@olsenjakobs.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie dotyczy tworzenia i wykorzystywania narzędzi efektywnej komunikacji z zewnętrznymi instrumentariuszami przedsiębiorstwa w szczególności w obszarze działań marketingowych oraz profesjonalnego budowania relacji z kontrahentami w działach obsługi klienta.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Efektywne wykorzystanie narzędzi marketingowych w komunikacji z interesariuszami przedsiębiorstwa.

Strategiczne planowanie działań w oparciu o plan marketingowy i strategię przedsiębiorstwa

23.01.2020 - Trener Tomasz Bartosiak

Wdrażanie strategii marketingowej w oparciu o strategię przedsiębiorstwa.

Analiza narzędzi komunikacji marketingowej w odniesieniu do grup docelowych

Analiza grup docelowych - targetowanie

Tworzenie budżetów i harmonogramów

Narzędzia komunikacji marketingowej

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Zdobycie wiedzy i umiejętności dotyczącej stosowania profesjonalnych narzędzi marketingowych w komunikacji z zewnętrznym otoczeniem organizacji. Wiedza na temat umiejętności wdrożenia strategii marketingowej do działań organizacji zarówno poprzez stosowania adekwatnych środków jak i budowanie relacji z klientami poprzez zgodne z przyjętą strategią, misją i wizją.

Uczestnik po ukończonym szkoleniu będzie znał i rozumiał jak praktycznie wdrażać spójne działania komunikacyjne wzmacniające pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników lub przedsiębiorców zajmującymi się sprzedażą, obsługą klienta, działaniami marketingowymi, CSR i PR. ma multidyscyplinarny charakter i pozwala zdobyć podstawową wiedzę związaną z efektywną pracą z zewnętrznym otoczeniem przedsiębiorstwa, zewnętrznym interesariuszem, rozumieniem jego zachowań, podstawowymi technikami psychologicznymi niezbędnymi w codziennej pracy

Informacje dodatkowe

Wi-fi, Inne, darmowe miejsce dla parkingowe dla uczestników szkolenia, organizator zapewnia materiały dydaktyczne, organizator nie zapewnia posiłków

Lokalizacja usługi

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wdrażanie strategii marketingowej w oparciu o strategię przedsiębiorstwa	2020-01-23	10:00	12:00	2:00
2	Analiza narzędzi komunikacji marketingowej w odniesieniu do grup docelowych	2020-01-23	12:00	13:00	1:00
3	Tworzenie budżetów i harmonogramów	2020-01-23	14:00	16:00	2:00
4	Analiza grup docelowych - targetowanie	2020-01-23	14:00	16:00	2:00
5	Narzędzia komunikacji marketingowej	2020-01-23	16:00	18:00	2:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Tomasz Bartosiak
Obszar specjalizacji	marketing, sprzedaż, zarządzanie
Doświadczenie zawodowe	DOŚWIADCZONY MENADŻER W OBSZARZE MARKETINGU I SPRZEDAŻY. Od ponad 15 latu zajmuje się projektami promocyjnymi. Posiada doświadczenie w tworzeniu kampanii, strategii, działań ATL, BTL i DIGITAL. Zdobywał doświadczenie prowadząc projekty zarówno po stronie klienta oraz jako pracownik a później właściciel lub udziałowiec agencji reklamowych. Pracował w sektorze prywatnym oraz publicznym. Pierwsze kroki stawał realizując akcje w terenie. Posiada doświadczenie w restrukturyzacji i budowaniu zespołów sprzedaży, obsługi, klienta, egzekucyjnych. W działaniach jest skoncentrowany na realizacji celu. Potrafi budować efektywne zespoły. Najlepiej odnajduję się jako organizator tworząc nowe projekty.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Jest praktykiem. Realizując projekty doradcze Koncentruje się na praktycznych zagadnieniach związanych z wdrażaniem strategii i działań marketingowych, zarządzaniem przez cele, budowaniem zespołów handlowych, procedur, systemów oceny, efektywnych modeli sprzedażowych Współpracował i współpracuje z takimi firmami jak POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA, ADAMED, NUTRICJA, KRKA, VALEANT, POLPHARMA, POLPHARMEX, LEKAM, AD. PHARMA, VITADIET , UNIWERSYTET, MEDYCZNY W ŁODZI, MARS, DIAGEO, TCHIBO, PERFETI VAN MELLE, DALKIA, BRIDGESTONE, COOP TRADING, TOTALIZATOR SPORTOWY, TAURON, RECKIT BENCKISER, DANONE, WALMARK, ANIMEX, MAKARONY POLSKIE, LESTELLO.
Wykształcenie	Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji Kierunek - Administracja Specjalizacja - Administracja Gospodarcza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie Studia w zakresie Marketingu i Strategii marketingowych

Lokalizacja usługi

Adres:

Piotrkowska 262/264/202
90-361 Łódź, woj. łódzkie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Instytut Europejski

Warunki logistyczne:

Wi-fi