

NOWOCZESNE METODY KOMUNIKACJI. SPRZEDAŻ PRZEZ VIDEO W SOCIAL MEDIA. - USŁUGA ZDALNA

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2020/04/15/16236/555183		
Cena netto	1 300,00 zł	Cena brutto	1 300,00 zł
Cena netto za godzinę	130,00 zł	Cena brutto za godzinę	130,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	10		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-05-26	Termin zakończenia usługi	2020-05-27
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-04-16	Termin zakończenia rekrutacji	2020-05-19
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

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		BIURO RACHUNKOWE BIUREX SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	
Osoba do kontaktu	Jolanta Cadera	Telefon	607033240
E-mail	jolanta.cadera@biurex.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem jest podniesienie kwalifikacji dotyczących nagrywania filmów do internetu, realizowania transmisji online oraz skutecznej sprzedaży przez ten kanał komunikacji. Uczestnicy szkolenia nabędą wiedzę związaną z wymaganym sprzętem, wyposażeniem swojego smartfona o dodatkowe akcesoria niezbędne podczas nagrywania, oraz prezentowania się przed kamerą, tak, aby budować swój profesjonalny wizerunek w internecie i pozyskiwać nowych klientów.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

warunki techniczne

- a) platforma /rodzaj komunikatora - ZOOM Cloud Meetings
- b) minimalne wymagania sprzętowe - komputer z kamerą internetową, głośnikami oraz mikrofonem na oprogramowaniu Windows lub MacOS lub urządzenie mobilne z oprogramowaniem iOS lub Android.
- c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stabilne łącze internetowe przynajmniej 1.5 Mbps
- d) niezbędne oprogramowanie - aplikacja ZOOM Cloud Meetings
- e) okres ważności linku - brak limitu

sposób walidacji usługi - test online po zakończeniu szkolenia

Program szkolenia

Konkretnie o wideo

Doposażenie smartfona w niezbędny sprzęt do nagrań

Aranżacja domowej przestrzeni lub biura, tak, aby wyglądało to jak studio nagrań.

Ustawienie kadru, światła, oraz przestrzeni do nagrań

Formaty filmów – czyli jakie na Facebooka, YouTube, Instagram czy LinkedIn

Zadanie domowe – nagraj film i w 40 sekund przedstaw siebie

Ja przed kamerą

Obejrzenie filmów z poprzedniego dnia, w którym uczestnicy przedstawiają się i ich omówienie.

Ustawianie przed kamerą, patrzenie w kamerą, interakcja z odbiorcami

Stres, dykcja, ubiór – czyli o co jeszcze trzeba zadbać, żeby prezentować się profesjonalnie

Sprzedaż – czyli jak przez wideo pozyskiwać nowych klientów

Utrzymywanie relacji z obecnymi klientami

Podsumowanie spotkania + sesja pytań i odpowiedzi

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Czego się dowiesz:

- Jak szybko zacząć nagrywać filmy swoim smartfonem
- Jakiego sprzętu potrzebujesz, aby zamienić smartfon w profesjonalną kamerę
- Jak zaaranżować przestrzeń w mieszkaniu, aby wyglądało jak profesjonalne studio nagrań
- Jak ustawiać światło, kadr, dźwięk
- Jak prezentować się przed kamerą profesjonalnie
- Jak radzić sobie z tremą i akceptacją przed kamerą
- Jak sprzedawać poprzez wideo i pozyskiwać nowych klientów
- Jak utrzymać uwagę obecnych klientów i zachęcić ich do zakupu naszych nowych produktów i usług
- Sprzedaż przez eksperckość

Grupa docelowa

- dla osób zainteresowanych dotarciem do nowych klientów

- dla tych, którzy chcą przenieść swój biznes do sieci i docierać do większego grona odbiorców

- dla trenerów, coachów, właścicieli małych i średnich firm oraz pracowników korporacji, którzy potrzebują wideo do przekazywania idei i treści

- dla wszystkich tych, którzy chcą sprzedawać swoje produkty i usługi, widząc efekty niemal natychmiast

Opis warunków uczestnictwa

Decyduje kolejność zgłoszeń

Materiały dydaktyczne

Każdy z uczestników otrzyma nowoczesne wydawnictwa multimedialne w postaci:

1. Książki Do Dzieła, która jest zeszytem ćwiczeń oraz podsumowaniem najważniejszych kwestii zawartych w szkoleniu.
2. Magazyn Multiferencje, który na prawie 70 stronach pokazuje przykłady nowoczesnych transmisji zarówno wśród prywatnych firm, wielkich korporacji, czy Spółek Skarbu Państwa. Uzupełniony jest wywiadami z Jerzym Buzkiem i Michałem Olszańskim.
3. Dostęp do dodatkowego szkolenia – Smartfon Video Ninja, który przeprowadza uczestników przez wszystkie kwestie związane z nagrywaniem filmów do internetu i transmisji online.

Po zakończeniu szkolenia „na żywo” uczestnik otrzyma dostęp do zapisu szkoleń oraz dodatkowych materiałów. Materiały drukowane zostaną przesłane kurierem do domu.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie nagrywana w celu kontroli.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Konkretnie o wideo (rozmowa) Doposażenie smartfona w niezbędny sprzęt do nagrań Aranżacja domowej przestrzeni lub biura, tak, aby wyglądało to jak studio nagrań.	2020-05-26	10:00	12:00	2:00
2	Ustawienie kadru, światła, oraz przestrzeni do nagrań (ćwiczenia)	2020-05-26	12:00	13:00	1:00
3	Formaty filmów – czyli jakie na Facebooka, YouTube, Instagram czy LinkedIn Zadanie domowe – nagraj film i w 40 sekund przedstaw siebie. (Współdzielenie ekranu)	2020-05-26	13:00	15:00	2:00
4	Ja przed kamerą Obejrzenie filmów z poprzedniego dnia, w którym uczestnicy przedstawiają się i ich omówienie. Ustawianie przed kamerą, patrzenie w kamerę, interakcja z odbiorcami Stres, dykcja, ubiór – czyli o co jeszcze trzeba zadbać, żeby prezentować się. (rozmowa na żywo).	2020-05-27	10:00	13:00	3:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5	Sprzedaż – czyli jak przez wideo pozyskiwać nowych klientów Utrzymywanie relacji z obecnymi klientami Podsumowanie spotkania + sesja pytań i odpowiedzi (Ankiety, testy).	2020-05-27	13:00	15:00	2:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Tomasz Słodki
Obszar specjalizacji	Dziennikarstwo
Doświadczenie zawodowe	dziennikarz, biznesmen, redaktor naczelny magazynu Multiferencje
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	prowadził programy w największych polskich stacjach radiowych i telewizyjnych. Pasjonat nowych technologii - wprowadził na polski rynek nowoczesne transmisje on-line oraz audio & video release dla klientów korporacyjnych. Organizował festiwale muzyczne oraz akcje charytatywne. Realizował projekty na całym świecie tworząc multimedialny portal podróżniczy. Bezgranicznie realizuje swoje pasje.
Wykształcenie	Ukończył Wyższą Szkołę Promocji w Warszawie

Lokalizacja usługi

Adres: Tarnowska 15 25-394 Kielce, woj. świętokrzyskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------