

Marketing dla branży health&beauty

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		2017/11/02/7228/97651	
Cena netto	800,00 zł	Cena brutto	800,00 zł
Cena netto za godzinę	100,00 zł	Cena brutto za godzinę	100,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		8	
Termin rozpoczęcia usługi	2017-12-01	Termin zakończenia usługi	2017-12-01
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2017-11-03	Termin zakończenia rekrutacji	2017-11-17
Maksymalna liczba uczestników		15	
Kategoria główna KU		Usługi	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0	
Czy usługa pozwala na zdobycie 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		Exbis - Napłoszek, Szopa, Szóstak Sp. J.	
Osoba do kontaktu	Ilona Chyżewska	Telefon	539921496
E-mail	ilona.chyzewska@exbis.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest przeprowadzenie uczestników przez proces planowania marketingowego, dostarczenie praktycznej i aktualnej wiedzy z zakresu narzędzi marketingowych tak, by każdy uczestnik zakończył szkolenie z gotowym planem marketingowym swojego biznesu.

Cel edukacyjny

Jak budować markę, prowadzić działania promocyjne i reklamowe w branży zdrowie i uroda; pracując przy tym na niewielkich budżetach. Tradycyjne i nowoczesne narzędzia, które działają, czego należy się wystrzeżać. Jak budować markę poprzez organizację pracy i komunikację z klientami. Wiedzieć jakie działania promocyjne prowadzić i jak projektować by były skuteczne. Jak pozyskiwać większe grono pożądaných klientów i budować relacje z obecnymi.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Strategia marketingowa (analiza słabych i mocnych stron oraz szans i zagrożeń).
2. Analiza rynku pod kątem konkurencji.
3. Kim jest nasz klient, gdzie jest, czego chce, jak to chce i kiedy tego chce? (trendy).
4. Budowanie person.
5. Wartości i korzyści, które doceniają nasi klienci (metody design thinking, strategia błękitnego oceanu, cecha-zaleta-korzyść).
6. Identyfikacja wizualna i budowanie wizerunku marki.
7. Skuteczne narzędzia marketingowe.
 - a). Strona www i jej pozycjonowanie w wyszukiwarce google
 - b). Social media oraz blogosfera
 - c). Fotografia i videomarketing
 - d). E-mail marketing, newslettery
 - e). Reklama w internecie
 - f). Marketing zautomatyzowany

- g). Ulotki, plakaty, banery
- h). Eventy i dni otwarte
- i). Akcje promocyjne i partnerstwa
- j). Budowanie marki własnej
- k). Obsługa klienta i procesy obsługi w aspekcie wizerunku marki.

8. Wdrożenie strategii i realizacja zadań

- a). budowa harmonogramów i budżetów;
 - b). współpraca z wykonawcami.
-

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efektom usługi jest to, aby każdy uczestnik zakończył szkolenie z gotowym planem marketingowym swojego biznesu (wiedział jakie działania promocyjne prowadzić i jak je projektować by były skuteczne. Pozyskiwać większe grono pożądaných klientów i budować relacje z obecnymi).

Grupa docelowa

Właściciele, menadżerowie salonów kosmetycznych, medycyny estetycznej, fryzjerskich; trenerzy personalni, rehabilitanci, dietetycy prowadzący swoją działalność gospodarczą i punkty usługowe.

Opis warunków uczestnictwa

1. Zachowanie tajemnicy i wzajemna lojalność

a) Treść wykładów i materiałów szkoleniowych chroniona jest prawem autorskim i nie może być rozpowszechniana ani wykorzystywana w jakiegokolwiek formie bez zgody EXBIS wyrażonej w formie pisemnej pod rygorem nieważności, z wyłączeniem możliwości korzystania przez Uczestnika z powyższych materiałów w celach osobistych.

b) Strony zobowiązują się do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji uzyskanych w związku z wykonywaniem umowy o przeprowadzenie szkolenia.

c) Zgłaszający zobowiązują się do niepodejmowania czynności polegających na nakłanianiu trenerów EXBIS do świadczenia usług szkoleniowych bezpośrednio Uczestnikom lub innym podmiotom, tj. bez udziału EXBIS, przez okres jednego roku od przeprowadzenia szkolenia, pod rygorem skutków odszkodowawczych. W przypadku gdy Zgłaszający będący przedsiębiorcą zgłasza jako Uczestników inne osoby, Zgłaszający zobowiązuje się zapewnić aby zgłoszone przez niego osoby również nie podejmowały opisanych wyżej działań np. poprzez odebranie od nich odpowiednich oświadczeń. Zgłaszający ponosi odpowiedzialność za to, że zgłoszone przez niego osoby nie będą podejmowały opisanych wyżej działań.

Materiały dydaktyczne

Certyfikat ukończenia szkolenia, materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

W przypadku większej ilości osób, szkolenie odbędzie się w Wom. Regionalny ośrodek doskonalenia nauczycieli, ul.Wyszyńskiego 7, 40-132 w Katowicach.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Sesja 1	2017-12-01	09:00	10:30	1:30
2	Sesja 2	2017-12-01	10:45	12:30	1:45
3	Sesja 3	2017-12-01	13:15	14:45	1:30
4	Sesja 4	2017-12-01	15:00	17:00	2:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Monika Ślezińska
Obszar specjalizacji	Strateg marketingowy z 18-letnim doświadczeniem. Współwłaścicielka Agencji Marketingowej MOMA.
Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie zdobywała m.in. w trakcie 6-letniej pracy w Dziale Marketingu Oddziału Regionalnego PKO PB w Katowicach. Od 2011 roku świadczy usługi doradcze, tworząc strategie oraz plany marketingowe dla przedsiębiorstw różnych branż; od 2015 roku robi to pod marką Agencji Marketingowej MOMA. Gościnnie występowała jako wykładowca na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach (2017 r.), zapraszana jako marketingowiec - praktyk.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Trener i szkoleniowiec w tematyce marketingowej, a zwłaszcza: budowania strategii marketingowych, planowania marketingowego, budowania marki. Swoje kompetencje marketingowca i trenera wspiera umiejętnościami coachingowymi (The Coaching Fundamentals Certificate).

Wykształcenie	Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na wydziale Zarządzania i Marketingu, specjalność Marketing. Absolwentka studiów podyplomowych Marketing Manager prowadzonych na licencji Chartered Instytut of Marketing (London).
Imię i nazwisko	Marta Cała - Sturzbecher
Obszar specjalizacji	Specjalista ds. komunikacji i Public Relations. Współwłaścicielka Agencji Marketingowej MOMA.
Doświadczenie zawodowe	12-letnią praktykę w zawodzie zdobyła realizując projekty z zakresu marketingu i PR dla polskich i światowych marek w ramach pracy na stanowisku Specjalisty ds. PR, a od 2015 roku – jako Dyrektor ds. Komunikacji i PR agencji marketingowej MOMA. W ramach realizacji kampanii public relations pełni rolę rzecznika prasowego przedsiębiorstw.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Trener i wykładowca akademicki. Specjalizuje się w tematach z zakresu umiejętności miękkich, komunikacji (także komunikacji wewnętrznej przedsiębiorstw) oraz marketingu. Audytuje potrzeby szkoleniowe i opracowuje plany edukacyjne. Regularnie prowadzi warsztaty z zakresu marketingu wewnętrznego jako projekty jednorazowe oraz cykle.
Wykształcenie	Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach na kierunku Kulturoznawstwo ze specjalnością Komunikacja kulturowa oraz Olsztyńskiej Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Olsztynie na kierunku Public Relations.

Lokalizacja usługi

Adres: Antoniego Słonimskiego 2/1 40-133 Katowice, woj. śląskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne: Wi-fi
---	--------------------------------------