

Usługa - Projektowanie procesów sprzedażowych za pomocą narzędzi IT



4.7/5 z 1475 ocen

Projektowanie procesów sprzedażowych za pomocą narzędzi IT

Numer usługi: 2021/10/06/12918/1194455

Dostawca usług: **AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SP. Z O.O.**

Miejsce usługi: **Starachowice**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **stacjonarna**

Status usługi: **opublikowana**



2 700,00 zł netto za osobę

2 700,00 zł brutto za osobę

168,75 zł netto za osobogodzinę

168,75 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria Informatyka i telekomunikacja / Internet



Dofinansowanie Tak



od 01.02.2022 do 02.02.2022

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania: wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, przedstawicieli handlowych, trenerów, szkoleniowców, przedsiębiorców, osób myślących o własnym biznesie, sprzedaży, marketingu w internecie, startupów, specjalistów, kierowników ds. sprzedaży, marketerów oraz innych osób związanych z marketingiem i szeroko pojętą sprzedażą.

Minimalna liczba uczestników: 7

Maksymalna liczba uczestników: 19

Data zakończenia rekrutacji: 28-01-2022

Liczba godzin usługi: 16

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Ramowy program usługi

Wprowadzenie i rozpoczęcie szkolenia

Grupa docelowa

- Jak sprawdzić, gdzie znajdują się twoi klienci,
- jak dotrzeć do idealnej grupy docelowej,
- narzędzia do analizowania swojej grupy docelowej oraz klientów swojej konkurencji.

Priorytety targetowania

- W jaki sposób zabrać się za segmentowanie, określenie osób, które mogą skorzystać z Twojego produktu, np. dokonać jego zakupu?
- Ludzie, którzy kupili od Ciebie,
- ludzie, którzy są na Twojej liście mailingowej,
- ludzie, którzy odwiedzili Twoją stronę,
- użytkownicy Twojej aplikacji,
- ludzie, którzy lubią Twoją stronę,
- ludzie „podobni” do powyższych grup.

Badanie rynku

- Jak sprawdzić w Google, czego szukają Twoi potencjalni klienci,
- jak sprawdzić, czego ludzie szukają w danej branży,
- jak sprawdzić zainteresowanie użytkowników produktem, na rynku krajowym i zagranicznym,
- jakie są możliwe frazy, których użyją klienci, żeby wyszukać Twój biznes, produkt, usługę,
- jak sprawdzić zapotrzebowanie lokalne i globalne na produkt, usługę,
- jak poznać trendy rynku zakupów w internecie.

Analiza konkurencji

- jak sprawdzić w internecie, co robi konkurencja na swojej stronie internetowej,
- jak przeskanować stronę internetową konkurencji,
- jak analizować działania konkurencji na stronie firmowej, blogu w mediach społecznościowych,
- z jakich źródeł użytkownicy internetu wchodzi na stronę konkurenta,
- na jakich stronach w internecie promuje się konkurencja,
- analiza influencerów – najbardziej wpływowych ludzi z danej kategorii.

Reklama i sprzedaż w Internecie

- Czym jest lejek sprzedażowy,
- czym jest tradycyjna droga ruchu z reklamy,
- co to jest nowa droga ruchu z reklamy,
- jak promować swój biznes lokalnie i globalnie za pomocą Facebooka oraz Google,
- jak promować lokalną przedsiębiorczość z Facebookiem i Google AdWords.

Baza e-mail

- Dlaczego warto budować bazę mailingową,
- zyski i korzyści z budowy bazy adresów e-mail,
- jak i kiedy wysyłać e-maile, aby sprzedawały, były czytane,
- jak budować listę mailingową, która będzie budowała trwałe relacje i sprzedaż.

Analiza danych

- Jak monitorować (nagrać) zachowanie użytkowników na Twojej stronie WWW,
- jak klienci poruszają kursorem myszy po Twojej stronie,
- jak przewijają treści,
- jakie elementy strony WWW są najczęściej klikane, a jakie rzadziej,
- jak przeprowadzić analizę klikalności Twojej strony,
- jak dowiedzieć się, w którym momencie odbiorcy wychodzą z Twojej strony,
- co aktualnie dzieje się na Twojej stronie,
- kim są osoby, które odwiedzają Twoją stronę,
- jaka część ruchu na Twojej stronie pozyskiwana jest z Google,
- na jakie strony użytkownicy wchodzi z wyników wyszukiwania,
- jakie strony najbardziej angażują użytkowników.

Monitoring internetu

- Jakie narzędzia służą do monitorowania internetu,
- jakie narzędzia służą do monitorowania wypowiedzi na temat Twojej firmy, osoby, marki,
- jaki system umożliwi wysyłanie powiadomień z ustaloną frazą, np. nazwą marki,
- jak monitorować internet pod kątem treści zawierających określone słowa kluczowe,
- jak monitorować działania promocyjne konkurencji,
- jak monitoring internetu wpływa na wizerunek firmy,
- jakie korzyści może dać monitorowanie internetu i social mediów.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Wytyczne w zakresie przestrzegania reżimu sanitarnego, zapewniamy:

Układ przestrzenny szkolenia zorganizowany w sposób:
zapewniający zwiększenie fizycznej odległości między uczestnikami
uniemożliwiający samodzielny wybór miejsca
dozownik z płynem do dezynfekcji rąk;
Przed wejściem mierzymy temperaturę;
Czyszczenie powierzchni wspólnych
Utrzymanie dobrej wentylacji, wietrzenie oraz dezynfekcja miejsc
Dezynfekcja elementów sprzętowych udostępnianych uczestnikom

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Wprowadzenie i rozpoczęcie szkolenia Grupa docelowa, priorytety targetowania	01-02-2022	09:00	12:00	03:00
przerwa	01-02-2022	12:00	12:15	00:15
Badanie rynku Analiza konkurencji	01-02-2022	12:15	15:15	03:00
Reklama i sprzedaż w Internecie Baza e-mail	02-02-2022	09:00	12:00	03:00
przerwa	02-02-2022	12:00	12:15	00:15
Analiza danych Monitoring internetu Podsumowanie i zakończenie szkolenia	02-02-2022	12:15	15:15	03:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Dzięki uczestnictwu w szkoleniu Uczestnik będzie potrafił projektować procesy sprzedażowe z wykorzystaniem i za pomocą narzędzi IT, tworzyć materiały promocyjno-reklamowe, strony sprzedażowe oraz skuteczne reklamy.

Efekty uczenia się

Wiedza: omawia funkcje i możliwości wykorzystania narzędzi IT służących do zwiększenia i zautomatyzowania sprzedaży, promocji produktu, marki, pozyskiwania klienta i utrzymywania relacji z nim, organizacji pracy, analizy konkurencji, badania rynku, wyznaczania grupy docelowej oraz idealnego klienta;

Umiejętności: wykorzystuje narzędzia, oprogramowania IT do rozwoju biznesu, obsługuje narzędzia do pozyskiwania i obsługi klientów on-line, tworzy materiały promocyjno-reklamowe, strony sprzedażowe oraz skuteczne reklamy

Kompetencje: odpowiedzialnie uczestniczy w życiu zawodowym i społecznym, zachęca do rozwoju kompetencji umożliwiających efektywne wykonywanie pracy w swoim zawodzie.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

ćwiczenie sprawdzające zdobytą wiedzę i umiejętności

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji? Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2 700,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 2 700,00 zł

Koszt osobogodziny netto 168,75 zł

Koszt osobogodziny brutto 168,75 zł

Adres realizacji usługi
ul. Zgodna 2/10, 27-200 Starachowice, woj. świętokrzyskie
sala 10

Zajęcia poprowadzą



Michał Susfał

Prowadzi szkolenia i kursy w formie stacjonarnej oraz zdalnej z zakresu tworzenia stron www, social mediów, obsługi programów do obróbki treści graficznych, tekstowych i inne. Autor książek: „Moodle. Ćwiczenia praktyczne” oraz „Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe”. Z wykształcenia – nauczyciel techniki i informatyki; z wykonywanego zawodu – trener IT, specjalista marketingu internetowego. Absolwent kierunku edukacja techniczno-informatyczna na Uniwersytecie Rzeszowskim.

Inspiracją do działania są dla niego stosowane w edukacji i biznesie nowe technologie automatyzujące pracę, edukację i szkolenie online. W swojej działalności wykorzystuje m.in. narzędzia informatyczne służące do: promocji, sprzedaży, prezentacji produktów i usług, wizualizacji danych, dystrybucji treści on-line, rozwoju biznesu, obróbki i przygotowania treści szkoleniowych w formie online. Obsługuje narzędzia IT do tworzenia usług zdalnych na poziomie zaawansowanym. Posiada 3-letnie doświadczenie w projektowaniu i tworzeniu zdalnych usług rozwojowych oraz zrealizowanie min. 6 projektów zdalnej usługi rozwojowej w ostatnich 3 latach.

Kontakt



Aleksandra Szpankowska-Cielica

email: aleksandra.szpankowska@ap.org.pl

tel: (+48) 501 493 940

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały szkoleniowe oraz teczką, notatnik i długopis

Informacje dodatkowe

Szkolenie obejmuje 16 h dydaktyczne (1h = 45 min.) oraz przerwy w godz. 12.00 - 12.15