



PERFECTA Anna
Miastkowska



Podstawy Marketingu IV Psychologia Zachowań Konsumentkich oraz emocje w budowaniu relacji z klientem.

Numer usługi 2023/03/12/148838/1733758

📍 Białystok / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 16.12.2024 do 18.12.2024

3 770,00 PLN brutto

3 770,00 PLN netto

188,50 PLN brutto/h

188,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są właściciele, współwłaściciele firm, kadra zarządzająca oraz pracownicy zatrudnieni w micro, małych i średnich firmach chcący rozwinąć swoje kompetencje w zakresie komunikacji marketingowej.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	09-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań z wykorzystaniem kanałów i narzędzi transformacji cyfrowej oraz nabycie umiejętności wykorzystania marketingu w

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje rozpoczęcie budowy marki online	Przygotowuje rozpoczęcie budowy marki online	Test teoretyczny
Określa korzyści, jakie daje rozwijanie marki w sieci	Wymienia korzyści występujące w rozwijaniu marki w sieci	Test teoretyczny
Definiuje wartość marki w oczach klientów	Opisuje wartość marki w oczach klientów	Test teoretyczny
Określa kanały komunikacji online i grupy docelowej klientów	Wymienia kanały komunikacji online i grupę docelową klientów	Test teoretyczny
Podaje narzędzia niezbędne w budowaniu marki w sieci	Określa narzędzia niezbędne w budowaniu marki w sieci	Test teoretyczny
Przygotowuje długofalową strategię marki w kanałach komunikacji	Planuje długofalową strategię marki w kanałach komunikacji	Test teoretyczny
Definiuje pozycjonowanie	Opisuje czym jest pozycjonowanie	Test teoretyczny
Opisuje korzyści jakie dawane są marce przy jej odpowiednim pozycjonowaniu	Wymienia korzyści dawane marce przy jej odpowiednim pozycjonowaniu	Test teoretyczny
Stosuje połączenie SEO i content marketingu	Realizuje połączenie SEO i content marketing	Test teoretyczny
Określa wykorzystanie znajomości SEO do zwiększenia widoczności firm w sieci	Diagnostuje wykorzystanie znajomości SEO do zwiększenia widoczności firm w sieci	Test teoretyczny
Wymienia narzędzia, które ułatwiają mierzenie skuteczności SEO	Rozróżnia narzędzia ułatwiające mierzenie skuteczności SEO	Test teoretyczny
Podaje korzyści, jakie daje marce content marketing	Wymienia korzyści, jakie daje marce content marketing	Test teoretyczny
Przygotowuje budowę strategii tworzenia contentu	Wdraża budowę strategii tworzenia contentu	Test teoretyczny
Określa zasady tworzenia angażujących treści o charakterze sprzedażowym	Wymienia zasady tworzenia angażujących treści o charakterze sprzedażowym	Test teoretyczny
Określa różnicę między SEO a content marketing	Definiuje jakie są różnice między SEO a content marketingiem	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża miarę skuteczności content marketingu	Stosuje miarę skuteczności content marketingu	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień I

Jak zbudować w sieci rozpoznawalną markę

1. Od czego zacząć budowę marki online?
2. Korzyści, które daje rozwijanie marki w sieci.
3. Jak zdefiniować wartość marki w oczach klientów?
4. Jak wybrać kanały komunikacji online i grupę docelową klientów?
5. Narzędzia niezbędne w budowaniu marki w sieci.
6. Budowanie długofalowej strategii marki w kanałach komunikacji.

Dzień II

1. Czym jest pozycjonowanie?
2. Jakie korzyści daje marce odpowiednie jej pozycjonowanie?
3. Połączenie SEO i content marketingu.
4. Jak wykorzystać znajomość SEO to zwiększenia widoczności firm w sieci?
5. Narzędzia ułatwiające mierzenie skuteczności SEO.

Dzień III

Jak tworzyć angażujące treści? Content marketing w praktyce.

1. Jakie korzyści daje marce content marketing?
2. Budowanie strategii tworzenia contentu.
3. Zasady tworzenia angażujących treści o charakterze sprzedażowym.
4. SEO a content marketing.
5. Mierzenie skuteczności content marketingu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 PSYCHOLOGIA ZACHOWAŃ KONSUMENCKICH Wprowadzenie.	Anna Miastkowska	16-12-2024	08:30	09:30	01:00
2 z 18 Pojęcie persony i archetypów, motywy i postawy konsumentów.	Anna Miastkowska	16-12-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	16-12-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 18 Pojęcie persony i archetypów, motywy i postawy konsumentów c.d.	Anna Miastkowska	16-12-2024	11:15	13:00	01:45
5 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	16-12-2024	13:00	13:15	00:15
6 z 18 Decyzje zakupowe konsumenta i strategię wyboru	Anna Miastkowska	16-12-2024	13:15	15:00	01:45
7 z 18 Decyzje zakupowe konsumenta. Budowanie Buyer Persony. Zadanie praktyczne.	Anna Miastkowska	17-12-2024	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 Elementy skutecznej reklamy i strategię cenowe	Anna Miastkowska	17-12-2024	10:00	11:00	01:00
9 z 18 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	17-12-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 18 Od czego zależy lojalność klientów	Anna Miastkowska	17-12-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	17-12-2024	13:00	13:15	00:15
12 z 18 Od czego zależy lojalność klientów. c.d. oraz ćwiczenia praktyczne.	Anna Miastkowska	17-12-2024	13:15	15:00	01:45
13 z 18 Pierwsze wrażenie, a budowanie relacji z klientem.	Anna Miastkowska	18-12-2024	08:30	11:00	02:30
14 z 18 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	18-12-2024	11:00	11:15	00:15
15 z 18 Słuchanie, słyszenie a komunikacja.	Anna Miastkowska	18-12-2024	11:15	13:00	01:45
16 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	18-12-2024	13:00	13:15	00:15
17 z 18 Asertywność w pracy z klientem i sytuacje stresowe w kontakcie z klientem	Anna Miastkowska	18-12-2024	13:15	15:00	01:45
18 z 18 Walidacja. Test wiedzy. Ocena nabytej wiedzy. Zakończenie.	-	18-12-2024	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 770,00 PLN
Koszt usługi netto	3 770,00 PLN
Koszt godziny brutto	188,50 PLN
Koszt godziny netto	188,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku, członek Business Club MBA. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu wielu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży, wdrażaniu i realizacji procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu budowania Strategii Sprzedaży, Procesów Sprzedaży, zarządzania przedsiębiorstwem i zespołami sprzedażowymi. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej oraz rozwoju kompetencji osobistych tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, planowanie, budowanie wizerunku, reklamy. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada ponad 100 godzin zrealizowanych usług doradczych i szkoleniowych w zakresie transformacji cyfrowej oraz ponad 5 letnie doświadczenie jako praktyk w branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt przed szkoleniem oraz prezentację po szkoleniu. Podczas zajęć będą przeprowadzane w oparciu o prezentację multimedialną, ćwiczenia praktyczne w formie samodzielnie wykonanych zadań, case studies, quiz, analizy przypadków oraz przykłady i dyskusje. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy jak też ćwiczenia indywidualne.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie po realizacji szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia oraz otrzymania zaświadczenia jest uczestnictwo w usłudze rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu na min 80%.

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Informacje dodatkowe

1 godzina dydaktyczna usługi szkoleniowej to 45 min.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

ul. Ogrodowa 4/U12

15-011 Białystok

woj. podlaskie

szkolnie stacjonarne

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail kontakt@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154