



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/01/10/43841/2048523

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 36 h
📅 16.05.2024 do 21.05.2024

5 600,00 PLN brutto
5 600,00 PLN netto
155,56 PLN brutto/h
155,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje uczestników do samodzielnej i klarownej komunikacji, zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej, a także do skutecznego kreowania przekazu i śledzenia najnowszych tendencji w mediach społecznościowych. Dodatkowo,

szkolenie rozwija umiejętności cyfrowe, umożliwiając uczestnikom sprawną nawigację w dynamicznym świecie cyfrowej komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
operuje narzędziami skutecznej komunikacji	wymienia rodzaje komunikacji	Test teoretyczny
	definiuje bariery komunikacji	Test teoretyczny
	opisuje zasady skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
wykorzystuje poprawną komunikację do budowania relacji i przestrzega zasad etyki w kontaktach interpersonalnych	identyfikuje 4 płaszczyzny wypowiedzi ich wpływ na komunikację	Test teoretyczny
	adaptuje styl komunikacji do osobowości rozmówcy	Test teoretyczny
	definiuje filary dobrej relacji	Test teoretyczny
	komunikuje się z pozycji JA	Test teoretyczny
określa komunikację niewerbalną i identyfikuje jej różne formy	optymalizuje czas, miejsce i inne czynniki dla skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
	stosuje komunikację niewerbalną celu uzyskania spójności i wiarygodności przekazu	Test teoretyczny
	identyfikuje sygnały pozawerbalne u swojego rozmówcy	Test teoretyczny
stosuje metody aktywnego słuchania i doboru pytań w celu zanalizowania potrzeb rozmówcy	wykorzystuje odpowiednie rodzaje pytań	Test teoretyczny
	stosuje techniki aktywnego słuchania	Test teoretyczny
	dostraja się do rozmówcy	Test teoretyczny
nadaje i odbiera komunikat telefoniczny i mailowy	definiuje zasady pisania i wysyłania maili	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
kształtuje i praktykuje asertywność	definiuje komunikację asertywną	Test teoretyczny
	rozpoznaje czynniki i postawy zabijające asertywność	Test teoretyczny
	stosuje techniki wzmacniające postawę asertywną	Test teoretyczny
	stosuje techniki asertywnej odmowy oraz asertywnego radzenia sobie z krytyką	Test teoretyczny
skutecznie komunikuje potrzeby	wykorzystuje techniki udzielania informacji zwrotnej	Test teoretyczny
	koryguje zachowania oraz wzmacnia właściwe postawy	Test teoretyczny
postępuje profesjonalnie w social mediach	utrzymuje oficjalny ton komunikacji, dbając o pozytywny wizerunek i zgodność działań z zasadami etyki	Test teoretyczny
wykorzystuje narzędzia do tworzenia grafiki	sprawnie korzysta z narzędzi graficznych do projektowania atrakcyjnych wizualnie treści na platformach społecznościowych	Test teoretyczny
unika błędów w social media	eliminuje błędy związane z nieodpowiednim używaniem języka, grafiką czy tonem komunikatów w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
definiuje podstawowe pojęcia dotyczące mediów społecznościowych	rozpoznaje i wskazuje kluczowe elementy związane z terminami	Test teoretyczny
rozdziela i tworzy profile w różnych mediach społecznościowych	identyfikuje cechy poszczególnych platform społecznościowych	Test teoretyczny
	zakłada i utrzymuje profesjonalne profile	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

Tak, 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Zasady efektywnej Komunikacji

- Czym jest komunikacja; rodzaje komunikacji
- 10 zasad efektywnej komunikacji
- Bariery komunikacyjne
- Mój styl komunikacji - test

2. Relacja kluczem do efektywnej komunikacji

- 4 płaszczyzny wypowiedzi
- Osobowość a styl komunikacji, ćwiczenie
- Filary dobrej relacji

3. Etyka w komunikacji

- Kod emocji SPAFF (4 jeźdźców apokalipsy)
- Komunikacja nonviolent
- Komunikat JA - ćwiczenia

4. Analiza potrzeb rozmówcy

- Rodzaje pytań i ich znaczenie
- Techniki zadawania pytań - ćwiczenia

5. Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy

- Parafraza, Echo, Neurony lustrzane

6. Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna

- Głos, mimika, mowa ciała

7. Obiekcje?

- Czym są obiekcje i techniki ich zbijania
- Czy zawsze powinniśmy odbijać obiekcje

8. Asertywna komunikacja

- Czym jest asertywna komunikacja
- Zabójcy asertywności
- Asertywna odmowa i radzenie sobie z manipulacją
- Asertywne reagowanie na krytykę

9. Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic

- Techniki: vonThun, FUCO, STAGES
- Praca z przekonaniem, persfajza i dyskusja

10. Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji

11. NET-tykieta Konstruowanie maili i innych pism, rozmowy telefoniczne

- E-mail zasady
- Rozmowy telefoniczne

12. Używanie poznanych technik w różnych sytuacjach (np. manipulacja, konflikt, rozmowa kwalifikacyjna, rozmowa z przełożonym, rozmowa z podwładnym)

13. Rodzaje Social Media.

- Specyfika i istota poszczególnych mediów społecznościowych
- Aktualne trendy

14. Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów.

- Analiza potrzeb uczestników w zakresie Social Media

15. Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy.

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram

16. Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media.

17. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych.

18. Strategia komunikacji w Social Media.

19. Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności.

20. Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne.

21. Model AIDA.

22. Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media.

23. Aplikacje do planowania postów w Social Media.

24. Sposoby angażowania odbiorców.

25. Kiedy i co publikować (godzina, dzień).

26. Różne formy aktywności w Social Media.

27. Kampanie płatne vs zasięg organiczny.

28. Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media.

29. Analiza skuteczności - pomiar wskaźników.

Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. 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 również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Zasady efektywnej komunikacji - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-05-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 23 Relacja kluczem do efektywnej komunikacji - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-05-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 23 Etyka w komunikacji - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-05-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 23 Analiza potrzeb rozmówcy - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-05-2024	13:15	14:30	01:15
5 z 23 Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-05-2024	14:30	15:30	01:00
6 z 23 Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	08:00	08:45	00:45
7 z 23 Obiekcje? - wykład	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	08:45	09:30	00:45
8 z 23 Asertywna komunikacja - wykład, ćwiczenie	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 23 Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	11:30	13:00	01:30
10 z 23 Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	13:15	14:00	00:45
11 z 23 NET-ykieta Konstruowanie maili i innych pism. Komunikacja przez telefon - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	14:00	15:00	01:00
12 z 23 Używanie poznanych technik w różnych sytuacjach (np. manipulacja, konflikt, rozmowa kwalifikacyjna, rozmowa z przełożonym, rozmowa z podwładnym) - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-05-2024	15:00	15:30	00:30
13 z 23 Rodzaje Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	20-05-2024	08:00	09:30	01:30
14 z 23 Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	20-05-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 23 Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	20-05-2024	11:30	13:00	01:30
16 z 23 Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych. Strategia komunikacji w Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	20-05-2024	13:15	15:30	02:15
17 z 23 Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	08:00	09:30	01:30
18 z 23 Podstawowe zasady copy writingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	09:45	10:30	00:45
19 z 23 Model AIDA - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	10:30	11:15	00:45
20 z 23 Aplikacje do obróbki filmów i grafik i do Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 23 Aplikacje do planowania postów w Social Media. Sposoby angażowania odbiorców. Kiedy i co publikować (godzina, dzień). Różne formy aktywności w Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	13:15	14:15	01:00
22 z 23 Kampanie płatne vs zasięg organiczny. Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media. Analiza skuteczności - pomiar wskaźników - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	21-05-2024	14:15	15:15	01:00
23 z 23 Walidacja efektów uczenia się	-	21-05-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Mikołaj Kijewski

Od 2006 r. prowadzi i szkoli zespoły sprzedażowe dzięki temu nauczył się i zdobył bardzo duże doświadczenie jak efektywnie zarządzać zespołami ludzkimi, jak prawidłowo wyznaczać cele, jak efektywnie zarządzać procesem zmiany, jak rozwiązywać problemy i sytuacje konfliktowe w zespołach. Od 2.01.2006 roku pozyskał wraz z zespołami sprzedażowymi ponad 3500 klientów, a do dziś jego klienci zgromadzili znacznie ponad 500 mln zł w inwestycjach kapitałowych, co nauczyło go zarządzania zespołami ludzkimi, procesu rekrutacji, motywacji Handlowców i efektywnego realizowania zamierzonych celów. Aktualnie jest głównym trenerem w MK Evolution Sp. z o.o.. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu może skutecznie odpowiadać za tworzenie Zespołów Menadżerskich. Od 2005 roku przeszkolił przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy osób. Stale podnosi swoje kompetencje. W ostatnich 24 m-cach od daty planowanego szkolenia przeprowadził ponad 200 godzin szkoleniowych w zakresie komunikacji i skuteczności menadżerskiej oraz sprzedaży m.in.: Efektywna komunikacja z elementami pracy przez telefon metodą asertywnej postawy, Efektywna komunikacja, Efektywna komunikacja wspierająca współpracę i prowadząca do wzrostu efektywności menadżera - forma zdalna, Efektywna komunikacja i perswazja w biznesie, Skuteczność menadżera w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Skuteczne techniki sprzedaży i obsługi klienta. Wykształcenie: wyższe. Email: kijewski.mikolaj@gmail.com



2 z 2

Artur Janas

Wykładowca Państwowej Akademii Nauk Stosowanych, właściciel Agencji Reklamowej AP Reklama, social media menager agencji reklamowo-marketingowej Multibiurowo Rzeszów. Ekspert w pozyskiwaniu klientów, social media marketingu, grafice, reklamie i skutecznych rozwiązaniach marketingowych. Autor programu nauczania zasad marketingu w Mediach Społecznościowych oraz Budowania Marki. Autor uniwersalnej marketingowej strategii NOTA, prowadzący z sukcesami kampanie marketingowe ogólnokrajowe i międzynarodowe na terenie całego świata dla firm, jednostek samorządowych, uczelni wyższych, stowarzyszeń, fundacji, polityków poparte 20 letnim doświadczeniem. Pasjonat technologii, który od 8 lat pracuje zdalnie, ciesząc się dużą ilością wolnego czasu, który spędza z rodziną. Posiada co najmniej 120godzinnodoświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia tj. 09.05.2024 r. Wykształcenie: wyższe. Email: kontakt@apreklama.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),
- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail szkolenia@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350