



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Strategia komunikacji marki

Numer usługi 2024/01/30/8826/2060089

📍 Szczecin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.09.2024 do 01.10.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie "Strategia komunikacji marki" skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none">właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej markiosób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwiepracowników firmy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-09-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Strategia komunikacji marki" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia celów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
pozycjonuje swoją markę w Internecie	wykorzystuje wiedzę z zakresu pozycjonowania swojej marki w Internecie	Test teoretyczny
	zdobywa właściwy segment rynkowy	Test teoretyczny
komunikuje się z otoczeniem	skutecznie i długofalowo buduje relacje z klientem i konkretnym segmentem rynkowym	Test teoretyczny
zdobywa właściwy segment rynkowy	umiejętnie pozycjonuje swoją markę w Internecie	Test teoretyczny
	buduje więź klienta z marką za pomocą angażujących opowieści o produktach i usługach	Test teoretyczny
wzmacnia wizerunek swojej marki w Internecie dzięki wykorzystaniu nowoczesnych działań marketingowych	charakteryzuje nowoczesne działania i narzędzia marketingowe	Test teoretyczny
	przeprowadza analizę SWOT	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

Szkolenie "Strategia komunikacji marki" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia celów sprzedażowych.

Szkolenie "Strategia komunikacji marki" skierowane jest do:

-
- właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,
 - przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej marki
 - osób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwie
 - pracowników firmy

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Program usługi:

1. Pozycjonowanie i segmentacja marki
2. Storytelling czyli historie, które sprzedają
3. Architektura marki
4. Insighty konsumenckie
5. Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition
6. Punkt styku z marką (Touchpoints)
7. Analiza SWOT
8. Formuła 4P vs formuła 4C
9. Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni
10. Formuła: Content, Client, Chanel
11. Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla)
12. Elementy PR w budowaniu komunikacji marki

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 10 Pozycjonowanie i segmentacja marki. Storytelling czyli historie, które sprzedają	Ziemowit Sosiński	30-09-2024	09:00	10:30	01:30	Tak
2 z 10 Architektura marki Insighty konsumenckie	Ziemowit Sosiński	30-09-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
3 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	30-09-2024	12:00	12:30	00:30	Tak
4 z 10 Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition Punkt styku z marką (Touchpoints)	Ziemowit Sosiński	30-09-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
5 z 10 Analiza SWOT Formuła 4P vs formuła 4C	Ziemowit Sosiński	30-09-2024	14:00	15:30	01:30	Tak
6 z 10 Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni	Ziemowit Sosiński	01-10-2024	09:00	10:30	01:30	Tak
7 z 10 Formuła: Content, Client, Chanel	Ziemowit Sosiński	01-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
8 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	01-10-2024	12:00	12:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 10 Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla)	Ziemowit Sosiński	01-10-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
10 z 10 Elementy PR w budowaniu komunikacji marki	Ziemowit Sosiński	01-10-2024	14:00	15:30	01:30	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński

Trener biznesu, coach, wykładowca, wieloletni praktyk biznesu na wielu szczeblach. Współtwórca, współwłaściciel i manager firm branży reklamowej, które stały się krajowymi liderami. Oficjalny Mistrz Polski w Reklamie Tranzytowej 2010. Ekspert w dziedzinie reklamy tranzytowej, pedagog, specjalista Public Relations i Marketingu (strategie marketingowe i PR, budowa marki). Twórca autorskich programów szkoleniowych z dziedziny komunikacji, sprzedaży, zarządzania, budowania wizerunku w biznesie itp. Praktyk zarządzania zasobami ludzkimi we własnej działalności oraz na szczeblu menedżerskim w korporacjach międzynarodowych.

Jako trener najlepiej czuje się w pracy z managerami, przedsiębiorcami i przede wszystkim w

pracownikami działów sprzedaży i marketingu. Specjalizuje się w kilku kluczowych tematach takich jak : nowoczesna sprzedaż, zaawansowana komunikacja interpersonalna i biznesowa, komunikacja marketingowa i budowa marki, a także w tematyce związanej z zarządzaniem i przywództwem. Jako absolwent Public Relations projektuje strategie komunikacji marki oraz strategie PR.

Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.

e-mail: ziemowit.sosinski@akademiakompas.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

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 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki techniczne

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dzień przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 1 dzień przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),
- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),
- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),
- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja zostanie przeprowadzona 01.10.2024 w godzinach 15:10-15:30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Adres

ul. Aleja Wojska Polskiego 211A
71-334 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Kasprowicz

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584