



Wertui spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Pozyskiwanie klientów za pomocą Facebook, Instagram, Google Moja Firma - szkolenie

Numer usługi 2024/03/01/25527/2086806

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 17.06.2024 do 18.06.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	właściciele firm, ich pracownicy zajmujący się rezerwacjami w firmie oraz Ci którzy obsługują social media, osoby pracujące w zawodzie lub dopiero planujący zdobyć nowe kompetencje
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	16-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnej konfiguracji narzędzi: Facebook, Instagram, Google moja firma do pozyskiwania klientów w firmie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
konfiguruje narzędzia facebook, instagram oraz google moja firma do przyjmowania rezerwacji wizyt z ich użyciem	konfiguruje messengera aby ułatwić klientom kontakt	Test teoretyczny
	omawia zasady funkcjonowania wizytówki Google Moja Firma i dokonuje jej optymalizacji	Test teoretyczny
	optymalizuje swoje konta na Facebooku i Instagramie aby były atrakcyjne dla użytkowników	Test teoretyczny
	omawia w jaki sposób wykorzystać siłę live i video do budowania relacji z klientami	Test teoretyczny
	omawia sposoby na zdobywanie opinii i poleceń	Test teoretyczny
charakteryzuje zasady prowadzenia działań, które prowadzą do budowania zasięgów w mediach społecznościowych i wpływają na pozyskanie więcej klientów	omawia w jaki sposób prowadzić komunikację z klientami, aby zamieniać obserwujących w klientów	Test teoretyczny
	charakteryzuje sposoby budowania wiarygodności i zaufania klientów – tak aby chętnie umawiali się na wizyty	Test teoretyczny
	omawia przydatne narzędzia do planowania i tworzenia grafik	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 kompetencję 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria 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 walidacji

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 20 godzin dydaktyczne
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- Przerwy nie są wliczane w godziny szkolenia i mogą ulec nieznacznemu przesunięciu z uwagi na tempo pracy uczestników.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do osób posiadających podstawowe umiejętności w zakresie obsługi smartfona i facebooka.
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na telefonie/laptopie.
- Uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop lub telefon)

Proces przeprowadzenia walidacji

Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego - uczestnicy po ukończeniu testu otrzymają wynik na ekranie urządzeń. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu

Program szkolenia

Rola mediów społecznościowych na ścieżce pozyskiwania klienta do gabinetu beauty

Zanim klient zarezerwuje wizytę, czyli jak budować wizerunek, wiarygodność i markę gabinetu?

Posty nie prowadzą do zapisów na zabiegi? 7 najczęstszych błędów i jak ich uniknąć.

Co pisać i jak angażować klientów na FB i Instagramie za pomocą ciekawych i różnorodnych postów, aby pokazywać, że jesteś ekspertem w tym, co robisz – 16 szablonów na posty i 18 technik na pisanie o Twojej najważniejszej ofercie

Jak skutecznie docierać do klientów za pomocą mediów społecznościowych – bezpłatnie? 21 sposobów na super zasięgi na Facebooku i Instagramie.

Jak zamieniać osoby obserwujące Twoją stronę w klientów? Skuteczne sposoby na „ogrzewanie” leadów

Skuteczne sposoby komunikacji z klientem, dzięki wykorzystaniu bezpłatnych narzędzi na Facebooku, Instagramie i GMF

Zajęcia praktyczne:

- optymalizacja kont na FB, IG oraz GMF oraz ich wykorzystanie do rezerwacji wizyt online
- projektowanie 18 postów
- przygotowanie zestawu hashtagów
- zaplanuje strategię komunikacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Angażowanie użytkowników w social mediach- omówienie sposobów	Joanna Mączka	17-06-2024	09:00	13:00	04:00
2 z 5 Zajęcia praktyczne- tworzenie treści i grafik do postów	Joanna Mączka	17-06-2024	13:30	17:00	03:30
3 z 5 Optymalizacja kont na Facebooku, Instagramie i Google Moja Firma	Joanna Mączka	18-06-2024	09:00	13:00	04:00
4 z 5 Zajęcia praktyczne optymalizacja kont GMF, IG, FB	Joanna Mączka	18-06-2024	13:30	16:30	03:00
5 z 5 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu	-	18-06-2024	16:30	17:00	00:30

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	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Mączka

Działa w branży beauty jako trener biznesu i praktyk marketingu od ponad 20 lat. Zarządzała kategoriami marek i działami marketingu zarówno w dużych korporacjach (NIVEA), jak i dynamicznie rosnących polskich firmach (Semilac, Dermatic).

Jest certyfikowanym Trenerem Biznesu, wykładowcą na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, trenerem Akademii Dermatic

Prowadzi szkolenia pomagające gabinetom i salonom beauty w skutecznym pozyskiwaniu i rozwijaniu klientów, budowaniu silnych i wyróżniających marek, podnoszeniu zyskowności biznesu, skutecznej komunikacji z klientami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Każdy z uczestników powinien ze sobą zabrać na szkolenie laptop, ewentualnie smartfon- chodzi o te narzędzia z których zwykle obsługujesz media społecznościowe

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

ul. Kępska 7
46-020 Opole
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magda Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283