



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik
★★★★★

STRATEGIE WPŁYWU, BUDOWANIA MARKI
I SPRZEDAŻ W ŚWIECIE CYFROWYM.
POZIOM DRUGI

Numer usługi 2024/03/26/27209/2106057

📍 Cedzyna / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 29.06.2024 do 30.06.2024

4 680,00 PLN brutto
4 680,00 PLN netto
234,00 PLN brutto/h
234,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	28-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: budowania marki i prowadzenia sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych, rozumienia roli nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu wpływu, rozumienia podstawowych zasad marki, budowania wizerunku i budowania marki, rozumienia procesu tworzenia marki osobistej, tworzenia silnych postów, stosowania zasad skutecznej prezentacji w kanałach Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się najnowszą wiedzą z zakresu sprzedaży w świecie cyfrowym.	Opisuje podstawowe zasady marki.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje proces tworzenia marki osobistej.	Test teoretyczny
	Opisuje i charakteryzuje kluczowe kanały social Mediów.	Test teoretyczny
	Omawia zasady skutecznej prezentacji w świecie cyfrowym.	Test teoretyczny
Optymalizuje proces zakupowy online.	Opisuje proces sprzedażowy z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Test teoretyczny
	Określa rolę storytellingu w budowaniu strategii wpływu.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje narzędzia budowania marki osobistej w przestrzeni internetowej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje uwierzytelnianie marki w oczach odbiorców.	Opisuje rolę budowania i uwierzytelniania marki	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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ PIERWSZY

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre test.

Moduł 1. Podstawowe zasady marki. Autentyczność. Reputacja. Prezentacja. Ćwiczenie "Odkrywanie własnych potencjałów".

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Budowanie wizerunku a budowanie marki. Ćwiczenie "Drzewo Marki".

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Uwierzytelnianie marki w oczach odbiorców. Ćwiczenie "Udowodnij, że świetnie jeździsz na rowerze"

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Proces tworzenia marki osobistej. Odkrywanie. Tworzenie. Prezentacja. Kontrola. Narzędzia budowania marki osobistej w przestrzeni internetowej. Storytelling. Success Story. Indywidualny plan działania - praca z arkuszem.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia. Prezentacja.

Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI

Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści pierwszego dnia szkolenia.

Moduł 1. Facebook, Instagram i LinkedIn jako kluczowe kanały social Media. Budowanie marki w świecie cyfrowym. Ćwiczenie "moje wystąpienie".

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Pięć zasad skutecznej preznetacji w świecie cyfrowym. Zasada kompetencji, sympatii, obiektywności, zaangażowania, inteligencji. Ćwiczenie "Kogo lubimy słuchać?"

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Prezentacja własnej marki w kanałach Social Media. Ćwiczenie "Dziki Trener" - czyli moja twarz w Internecie. Nagrywanie krótkich filmów i feedback od grupy.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Tworzenie silnego postu. Ćwiczenie "Ernest Hemingway".

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Ewaluacja i zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre test.	-	29-06-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 18 Moduł 1. Podstawowe zasady marki.	Paweł Pakuła	29-06-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	29-06-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 18 Moduł 2. Budowanie wizerunku a budowanie marki.	Paweł Pakuła	29-06-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	29-06-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 18 Moduł 3. Uwierzytelnianie marki w oczach odbiorców.	Paweł Pakuła	29-06-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 18 Przerwa obiadowa	Paweł Pakuła	29-06-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 18 Moduł 4. Proces tworzenia marki osobistej.	Paweł Pakuła	29-06-2024	14:45	16:15	01:30
9 z 18 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.	Paweł Pakuła	29-06-2024	16:15	16:30	00:15
10 z 18 Dzień 2. Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści.	Paweł Pakuła	30-06-2024	08:00	08:15	00:15
11 z 18 Moduł 1. Facebook, Instagram i LinkedIn jako kluczowe kanały	Paweł Pakuła	30-06-2024	08:15	09:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	30-06-2024	09:45	10:00	00:15
13 z 18 Moduł 2. Pięć zasad skutecznej preznetacji w świecie cyfrowym.	Paweł Pakuła	30-06-2024	10:00	11:30	01:30
14 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	30-06-2024	11:30	11:45	00:15
15 z 18 Moduł 3. Prezentacja własnej marki w kanałach Social Media.	Paweł Pakuła	30-06-2024	11:45	13:15	01:30
16 z 18 Przerwa obiadowa	Paweł Pakuła	30-06-2024	13:15	13:45	00:30
17 z 18 Moduł 4. Tworzenie silnego postu.	Paweł Pakuła	30-06-2024	13:45	15:15	01:30
18 z 18 Post test, ewaluacja i zakończenie szkolenia.	-	30-06-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pakuła

Trener umiejętności psychospołecznych i coach, związany z rynkiem szkoleniowym od 2007 roku. Specjalizuje się w obszarach takich jak: sprzedaż, komunikacja, przywództwo, zarządzanie zespołem i wywieranie wpływu. Doświadczenie zdobył pracując przez 10 lat dla amerykańskiej firmy Nike – tworząc i dopasowując standardy sprzedaży do bieżącej specyfiki zachowań i postaw Klientów w Polsce. Przez blisko 3 lata pracował dla VRG. SA. – doskonaląc standardy obsługi i strategię sprzedaży dla salonów Vistuli, Wólczanki oraz Bytomia. Prócz podnoszenia wskaźników sprzedaży, odpowiedzialny był za szkolenie menedżerów i kierowników regionalnych. Od 2020 roku związany z firmą szkoleniową Nowe Motywacje. Realizował projekty z zakresu, szeroko rozumianej komunikacji, sprzedaży i zarządzania. Prowadzi szkolenia na sali i w formacie zdalnym potrafiąc utrzymać uwagę i zaangażowanie uczestników nawet podczas 8h warsztatu (zrealizował ponad 120 szkoleń i webinarów w formacie zdalnym). Klienci cenią go za energię, wiedzę, realne podejście i osadzanie rozwiązań w kontekście codziennej pracy. Uczestnicy szkoleń zwracają uwagę na jego autentyczność oraz umiejętność zaciekawienia i zaangażowania w dyskusję oraz wspólne ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut).

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Cedzyna 44C
25-900 Cedzyna
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800