

Kuźnia Ekspertów
sp. z o.o.

Zaawansowane działania marketingowe, sprzedażowe oraz obsługi klienta w branży gastronomicznej

Numer usługi 2024/03/27/149975/2107836

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 46 h

📅 22.07.2024 do 05.08.2024

7 600,00 PLN brutto

7 600,00 PLN netto

165,22 PLN brutto/h

165,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są osoby pracujące w gastronomii. Każdy pracownik mający wpływ na rozwój firmy, jej wizerunku oraz ostateczny odbiór klienta, który w efekcie przekłada się na sprzedaż.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	46
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 "Zaawansowane działania marketingowe, sprzedażowe oraz obsługi klienta w branży gastronomicznej" przygotowuje uczestników do profesjonalnego planowania działaniami marketingowymi i sprzedażowymi, które będą realizowane z odpowiednimi metodami oraz z odpowiednim podejściem do klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą sprzedaży i marketingu w przedsiębiorstwie	- rozróżnia działania oraz motywy wpływające na ostateczny wybór klienta,	Test teoretyczny
	- charakteryzuje zjawiska między marketingiem a sprzedażą,	Test teoretyczny
	- charakteryzuje wartości budowania marki osobistej,	Test teoretyczny
	- charakteryzuje istotne potrzeby klienta,	Test teoretyczny
	- charakteryzuje działanie wspierające sprzedaż w mediach społecznościowych,	Test teoretyczny
	- rozróżnia i wykorzystuje trendy rynkowe	Test teoretyczny
Identyfikuje i charakteryzuje potrzeby swoich klientów	analizuje potrzeby klientów,	Wywiad swobodny
	wykorzystuje różne strefy tworzenia wartości w branży gastronomicznej,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	współtworzy plan marketingowy,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	tworzy branding,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	prezentuje najistotniejsze cechy zgodne z wizją i misją firmy,	Wywiad swobodny
	prowadzi odpowiednie rozmowy z klientami,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	tworzy, monitoruje i usprawnia procesy sprzedaży produktów i usług,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje poznane narzędzia,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
stosuje narzędzia komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje długotrwałe relacje z klientem	nawiązuje długoterminowe kontakty z klientkami oraz współpracownikami,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	rozumie potrzeby klienta,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	buduje wizerunek osobisty.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Marketing, sprzedaż i obsługa klienta – wprowadzenie do zajęć.

Trendy ekonomiczne, społeczne oraz technologiczne.

Istota wizerunku firmy, zespołu oraz osoby.

Ludzie, świadectwo materialne, spójność, proces.

Narzędzia komunikacji zewnętrznej oraz wewnętrznej.

Idea marketingu firmy

Najistotniejsze zmiany w świecie sprzedaży i marketingu.

Badanie potrzeb i poziomu satysfakcji klientów w branży gastronomicznej.

Działania poszczególnych jednostek odzwierciedlające ostateczną sprzedaż.

Jak poprawić wzrost satysfakcji.

Strategia działań marketingowych w Internecie oraz realu.

Narzędzia marketingowe dla branży gastronomicznej.

Strategia content marketing jako fundament sprzedaży.

Strategia sprzedaży.

CRM – narzędzia służące do zarządzania sprzedażą oraz relacjami z klientem.

Ścieżki zakupowe klienta.

„Mafia Offer” - tworzenia oferty nie do odrzucenia.

Tworzenie, monitorowanie i usprawnianie procesu sprzedaży produktów i usług

Charakterystyka sprzedaży za pośrednictwem mediów społecznościowych.

Budowa person klientów vs segmentacja klientów.

Insights klienta oraz typy różnych klientów.

Strategia komunikacji z klientem.

Strefy tworzenia wartości w branży gastronomicznej.

Projektowanie automatyzacji komunikacji.

Etapy efektywnego wdrażania strategii.

Inteligentny łańcuch działań jednostkowych oraz grupowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Roger

Obszar specjalizacji: Zarządzanie, marketing, PR, techniki sprzedaży, obsługa klienta, Trener biznesu, Coach.

Właściciel marek (od 2003 roku): Kuźnia Ekspertów (firma szkoleniowa), Take-out (marketing oraz badania społeczne i rynkowe) oraz Cienista Office (biura dla biznesu). Obsługiwał marketingowo m.in. takie marki jak: Fundacja „Politikos” (właściciele rodzina Wejchertów, współwłaściciele ITI), Szkoła Języków Obcych Empik (kampania ogólnopolska), marka Wilkinson, Związek Gmin Wiejskich, ENEA, Orbis S.A., Związek Miast Polskich, Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Wielkopolska Grupa Prawnicza, AMG Wielkopolska Grupa Inwestycyjna.

Organizator konferencji dla wielkopolskiej branży agroturystycznej w 2017 roku. W ramach międzynarodowego projektu badawczego „Protect” (Wielka Brytania, Dania, Holandia oraz Polska) dbał o wizerunek Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Pracował również w amerykańskich korporacjach kasynowych takich jak: Cal Neva Casino, JohnAscuaga's Nugget Hotel Resort, Circus Circus Reno (marketing).

Wykształcenie : Wyższe, absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, kierunek politologia, specjalizacja marketing polityczny.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik w trakcie szkolenia otrzymuje niezbędne materiały, które będą wykorzystywane podczas zajęć.

Przed zapisaniem na szkolenie prosimy o wcześniejszy kontakt.

Adres

ul. Cienista 4
60-587 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Pawlicka

E-mail szkolenia@kuzniaekspertow.pl

Telefon (+48) 533 442 900