



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik
★★★★★

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

Numer usługi 2024/04/04/27209/2113856

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 💰 Usługa szkoleniowa
- 🕒 20 h
- 📅 01.06.2024 do 02.06.2024

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	31-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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, wykorzystywania narzędzi wspomagających marketing społecznościowy i sprzedaż, korzystania ze storytellingu w budowaniu strategii wpływu, tworzenia przekazów i strategii, monitorowania opinii i reagowania na opinie w sieci, budowania relacji online poprzez personalizowaną komunikację, wystąpień publicznych online.

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 tworzenie przekazów i strategii.	Test teoretyczny
	Określa rolę storytellingu w budowaniu strategii wpływu.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje narzędzia wspomagające marketing społecznościowy i sprzedaż.	Test teoretyczny
Optymalizuje proces zakupowy online.	Opisuje proces sprzedażowy z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Test teoretyczny
	Opisuje budowanie relacji online poprzez personalizowaną komunikację.	Test teoretyczny
	Opisuje sposoby monitorowania opinii w sieci i możliwości reagowania na nie.	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki efektywnego występowania online.	Opisuje techniki występowania online	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. Narzędzia wspomagające marketing społecznościowy i sprzedaż. Ćwiczenia praktyczne na korzystanie z narzędzi w kontekście strategii cyfrowego marketingu.

Metoda pracy: Ćwiczenia. Praca w grupach.

Moduł 2. Storytelling - angażowanie odbiorców online. Potęga storytellingu w budowaniu strategii wpływu. Wykorzystanie storytellingu w różnych formatach online.

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Storytelling - angażowanie odbiorców online. Tworzenie historii i przekazów. Tworzenie strategii.

Metoda pracy: Ćwiczenia. Praca w parach.

Moduł 4. Networking i budowanie relacji online. Personalizowana komunikacja. Zastosowanie automatyzacji w obszarze obsługi klienta.

Metoda pracy: Dyskusja. Wykład.

Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI

Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści pierwszego dnia szkolenia.

Moduł 1. Sprzedaż online. Strategie sprzedażowe w e-commerce. Optymalizacja procesu zakupowego online. Korzyści i wyzwania sprzedaży online.

Metoda pracy: Wykład. Dyskusja.

Moduł 2. Zarządzanie reputacją online. Monitorowanie opinii w sieci. Ćwiczenia praktyczne nad reagowaniem na negatywne opinie.

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia w grupie.

Moduł 3. Wystąpienia publiczne i prezentacje online. Poznanie technik efektywnego występowania online. Zdobycie umiejętności pokonywania tremy.

Metoda pracy: Wykład. Dyskusja.

Moduł 4. Wystąpienia publiczne i prezentacje online. Przygotowywanie i wygłaszanie prezentacji online. Próby przed kamerą.

Metoda pracy: Ćwiczenia w grupie.

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 DZIEŃ PIERWSZY Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre test.	-	01-06-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 18 Moduł 1. Narzędzia wspomagające marketing społecznościowy i sprzedaż.	Agnieszka Bannach	01-06-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	01-06-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 18 Moduł 2. Storytelling - angażowanie odbiorców online.	Agnieszka Bannach	01-06-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	01-06-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 18 Moduł 3. Storytelling - angażowanie odbiorców online.	Agnieszka Bannach	01-06-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	01-06-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 18 Moduł 4. Networking i budowanie relacji online.	Agnieszka Bannach	01-06-2024	14:45	16:15	01:30
9 z 18 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.	Agnieszka Bannach	01-06-2024	16:15	16:30	00:15
10 z 18 DZIEŃ DRUGI. Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści.	Agnieszka Bannach	02-06-2024	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Moduł 1. Sprzedaż online.	Agnieszka Bannach	02-06-2024	09:15	10:45	01:30
12 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	02-06-2024	10:45	11:00	00:15
13 z 18 Moduł 2. Zarządzanie reputacją online.	Agnieszka Bannach	02-06-2024	11:00	12:30	01:30
14 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	02-06-2024	12:30	12:45	00:15
15 z 18 Moduł 3. Wystąpienia publiczne i prezentacje online.	Agnieszka Bannach	02-06-2024	12:45	14:15	01:30
16 z 18 Przerwa	Agnieszka Bannach	02-06-2024	14:15	14:45	00:30
17 z 18 Moduł 4. Wystąpienia publiczne i prezentacje online.	Agnieszka Bannach	02-06-2024	14:45	16:15	01:30
18 z 18 Post test, ewaluacja i zakończenie szkolenia.	-	02-06-2024	16:15	16:30	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

Agnieszka Bannach

Agnieszka Bannach - akredytowany trener AgilePM oraz VCC. Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz kilkakrotny gość na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Praktyk w zarządzaniu projektami, w szczególności związanymi z branżą eventową. Współpracuje z różnymi organizacjami pozarządowymi oraz z mikro i małymi firmami, w zakresie prowadzenia projektów, przeprowadzania szkoleń związanych z zarządzaniem projektem, organizacją czasu, budowaniem zespołu i wprowadzania zmian w przedsiębiorstwie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna, skrypt itp.) drogą mailową na dzień przed rozpoczęciem szkolenia.

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.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma link aktywacyjny do platformy szkoleniowej, aktywacja umożliwi uczestnictwo w szkoleniu. Podczas logowania się do platformy (system prosi tylko o podanie: imienia, e-maila i hasła) w celu jednoznacznego zidentyfikowania uczestnika szkolenia wymagane jest podanie imienia i nazwiska uczestnika.

Lista obecności na szkoleniu będzie sporządzona na podstawie pisemnych potwierdzeń uczestników szkolenia o ich uczestnictwie w szkoleniu oraz dodatkowo na podstawie potwierdzenia obecności na czacie.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut). Szkolenie jest dwudniowe, w każdym dniu realizowane są 4 moduły szkoleniowe. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

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).

Warunki techniczne

Szkolenia odbywają się na platformie ClickMeeting w formie Webinaru.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Każdy komputer używany na co dzień będzie wystarczający do uczestnictwa w usłudze rozwojowej. Rekomendujemy udział w szkoleniu za pośrednictwem komputera. Tablet a zwłaszcza smartfon może być mniej praktyczny ze względu na wielkość ekranu.

1. Komputer/laptop – najlepiej, procesor Intel Core od i3 w górę, zalecane 4 GB RAM lub więcej, tablet 3 GB RAM lub smartfon.

2. Stałe łącze internetowe w dowolnej technologii – światłowód, GSM 3G lub 4G/LTE, Internet kablowy, zalecane min. 3 Mb/s w zakresie pobierania i wysyłania danych.

3. W miarę możliwości najnowszy system operacyjny: Windows 10 lub 8, 7, Vista z SP1; macOS X z macOS 10.7 lub nowszy, iOS 10 lub nowszy lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay, Android w wersji 4.0.4 lub nowszy w przypadku tabletów lub inne systemy operacyjne dające pewność odbioru transmisji bez zakłóceń.

4. Dowolna przeglądarka internetowa (zalecana Chrome lub Mozilla FireFox).

5. Głośniki lub słuchawki.

W trakcie szkolenia dostęp do wizji i dźwięku mają tylko trenerzy, uczestnicy szkolenia mogą komunikować się jedynie za pomocą czatu.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line ważny jest tylko w dniu szkolenia. Do każdego szkolenia przypisany jest oddzielny link.

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800