



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



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

Numer usługi 2024/04/06/27209/2115530

📍 Nieznanice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 08.06.2024 do 09.06.2024

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	07-06-2024
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 pojęcia i struktury marki, rozumienia znaczenia hasła marki i do pracy nad własną marką sprzedażową, personalizacji marki, tworzenia właściwych komunikatów i najmocniejszych postów, tworzenia prezentacji swojego produktu.

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 pojęcia: marka i struktura marki.	Test teoretyczny
	Określa znaczenie hasła marki w dobie cyfrowej.	Test teoretyczny
	Opisuje sposoby personalizowania marki sprzedażowej.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje główne gałęzie marki własnej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje strategie budowania marki i sprzedaży w Social Mediach i Internecie.	Opisuje znaczenie tworzenia prezentacji produktu.	Test teoretyczny
	Opisuje możliwości stosowania Ever green .	Test teoretyczny
	Opisuje tworzenie najmocniejszych postów w świecie cyfrowym.	Test teoretyczny
Świadomie wykorzystuje komunikację w świecie cyfrowym.	Opisuje znaczenie komunikatów w dobie cyfrowej.	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. Marka sprzedażowa - wstęp. Omówienie pojęcia marki i struktura marki. Ćwiczenie - Jaką markę reprezentujesz?

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Hasło marki. Znaczenie hasła marki w dobie cyfrowej. Słowa klucz u hasła wywoławcze. Ćwiczenie - Drabina w praktyce.

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Praca nad własną marką sprzedażową w świecie cyfrowym. Czy moja marka przedstawia mnie? Jak chcę aby było? Ćwiczenie - Trójkąt retoryczny Arystotelesa.

Metoda pracy: Mini-wykład. Dyskusja. Ćwiczenia.

Moduł 4. Personalizacja marki sprzedażowej w dobie cyfrowej. Marka własna a działania w Social Mediach. Ćwiczenie - Skok na głęboką wodę

Metoda pracy: Mini-wykład. Dyskusja. Ćwiczenia.

Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI

Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści pierwszego dnia szkolenia.

Moduł 1. Komunikacja w dobie cyfrowej. Jaki jest język Twojej marki? Komunikaty trafiające w punkt. Ćwiczenie - praca w grupach

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Najmocniejsze posty w świecie cyfrowym. Co to jest Ever green? Jak najlepiej "złapać" i zatrzymać klienta. Ćwiczenie - tworzymy Ever green jako najlepszy magnes na klienta.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Jak stworzyć prezentację dla swojego produktu. Sposoby multimedialne i personalne. Ćwiczenie - sprzedajemy konkurencję.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Twoje trzy nogi marki. Jakie są główne gałęzie Twojej marki? Na czym chcesz je oprzeć? Ćwiczenie - Trojnogi stół.

Metoda pracy: Mini-wykład. Dyskusja. 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 Dzień 1. Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	08-06-2024	09:30	09:45	00:15
2 z 18 Moduł 1. Marka sprzedażowa - wstęp.	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	11:15	11:30	00:15
4 z 18 Moduł 2. Hasło marki.	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 18 Przerwa kawowa	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	13:00	13:15	00:15
6 z 18 Moduł 3. Praca nad własną marką sprzedażową	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	13:15	14:45	01:30
7 z 18 Przerwa obiadowa	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	14:45	15:15	00:30
8 z 18 Moduł 4. Personalizacja marki sprzedażowej	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	15:15	16:45	01:30
9 z 18 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.	EDYTA TOMSZAK	08-06-2024	16:45	17:00	00:15
10 z 18 Dzień 2. Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści.	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	08:30	08:45	00:15
11 z 18 Moduł 1. Komunikacja w dobie cyfrowej.	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	08:45	10:15	01:30
12 z 18 Przerwa kawowa	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Moduł 2. Najmocniejsze posty w świecie cyfrowym.	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	10:30	12:00	01:30
14 z 18 Przerwa kawowa	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	12:00	12:15	00:15
15 z 18 Moduł 3. Jak stworzyć prezentację dla swojego produktu.	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	12:15	13:45	01:30
16 z 18 Przerwa obiadowa	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	13:45	14:15	00:30
17 z 18 Moduł 4. Twoje trzy nogi marki.	EDYTA TOMSZAK	09-06-2024	14:15	15:45	01:30
18 z 18 Post test, ewaluacja i zakończenie szkolenia.	-	09-06-2024	15:45	16:00	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

EDYTA TOMSZAK

Life & Business Coach ICC. Trener Businessu. Certyfikowany Coach w metodologii ICC International Coaching Community. Absolwentka Akademii Profesjonalnego Coachingu Noble Manhattan Coaching. Trener Businessu - Międzynarodowy Certyfikat IES LTD. Konsultant oceny 360 w ramach Competence Navigator – Advisio. Absolwentka rocznego Programu dla Świadomych kobiet - Excellence Academy prowadzonego przez Maję Ori. 12 lat doświadczenie w biznesie, ostatnie 7 w firmie Nemark na stanowisku - Direct Buyer Europe.

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). Szkolenie jest dwudniowe, w każdym dniu realizujemy 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).

Adres

ul. Sobieskiego 22a
42-270 Nieznanice
woj. śląskie

Pałac Nieznanice

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