



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik
★★★★★

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

Numer usługi 2024/04/07/27209/2115574

📍 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 marki, rozumienia procesu tworzenia marki osobistej, tworzenia silnych postów, definiowania rynków docelowych, stosowania zasad skutecznej prezentacji w Social Mediach, tworzenia produktów premium i klientów premium, wykorzystywania strategii wpływów.

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 i język marki.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje proces tworzenia marki osobistej.	Test teoretyczny
	Opisuje strategie wpływów w komunikacji cyfrowej.	Test teoretyczny
	Omawia kanały dotarcia do klienta i tworzenie klienta.	Test teoretyczny
Optymalizuje proces zakupowy online.	Opisuje proces sprzedażowy z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Test teoretyczny
	Określa rolę narzędzi cyfrowych w budowaniu strategii wpływu.	Test teoretyczny
	Opisuje rolę produktów premium i klienta premium.	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. Sprzedaż w świecie cyfrowym. Jak warto się sprzedawać? Co Ci pomoże a co zaszkodzi Język marki. Ćwiczenie - "Nieprzypadkowy klient".

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Jak skutecznie sprzedawać w dobie cyfrowej? Co mówi Twoja marka? Do jakich klientów dociera? Kanały dotarcia, reklama. Ćwiczenie - praca w parach "Opowiedz Twojej marki".

Metoda pracy: Dyskusja. Ćwiczenia.

Moduł 3. Tworzenie klienta a strategię wpływu i sprzedaż. Jaki jest mój klient? Do kogo chcę trafić? Z kim pracować? Ćwiczenie "Rysujemy kanały dotarcia".

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Rynek docelowy a strategię wpływu. Definiowanie rynków docelowych.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI

Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści pierwszego dnia szkolenia.

Moduł 1. Skuteczne połączenie marki własnej i strategii wpływu. Jakie połączenie wpłynie z sukcesem na decyzje Twojego klienta? Ćwiczenie "Jak Cię widzą i słyszą - tak Cię kupują"

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Strategię wpływu w komunikacji cyfrowej. Omówienie strategii. Ćwiczenie "Najlepsze i dopasowane do uczestników strategię wpływu".

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Klient docelowy. Jaki jest mój klient? Do kogo chcę trafić? Z kim pracować? Ćwiczenie "Z kim lub dla kogo chcę pracować".

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Produkty premium i klient premium w świecie cyfrowym. Dlaczego produkty premium są takie ważne w strategii wpływu? Jak je stworzyć? Ćwiczenie "Zabawa w piramidę".

Metoda pracy: 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.	-	29-06-2024	09:30	09:45	00:15
2 z 18 Moduł 1. Sprzedaż w świecie cyfrowym.	Edyta Tomszak	29-06-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	Edyta Tomszak	29-06-2024	11:15	11:30	00:15
4 z 18 Moduł 2. Jak skutecznie sprzedawać w dobie cyfrowej?	Edyta Tomszak	29-06-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 18 Przerwa kawowa	Edyta Tomszak	29-06-2024	13:00	13:15	00:15
6 z 18 Moduł 3. Tworzenie klienta a strategię wpływu i sprzedaż.	Edyta Tomszak	29-06-2024	13:15	14:45	01:30
7 z 18 Przerwa obiadowa	Edyta Tomszak	29-06-2024	14:45	15:15	00:30
8 z 18 Moduł 4. Rynek docelowy a strategię wpływu.	Edyta Tomszak	29-06-2024	15:15	16:45	01:30
9 z 18 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.	Edyta Tomszak	29-06-2024	16:45	17:00	00:15
10 z 18 Dzień 2. Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści.	Edyta Tomszak	30-06-2024	08:30	08:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Moduł 1. Skuteczne połączenie marki własnej i strategii wpływu.	Edyta Tomszak	30-06-2024	08:45	10:15	01:30
12 z 18 Przerwa kawowa	Edyta Tomszak	30-06-2024	10:15	10:30	00:15
13 z 18 Moduł 2. Strategie wpływu w komunikacji cyfrowej.	Edyta Tomszak	30-06-2024	10:30	12:00	01:30
14 z 18 Przerwa kawowa	Edyta Tomszak	30-06-2024	12:00	12:15	00:15
15 z 18 Moduł 3. Klient docelowy.	Edyta Tomszak	30-06-2024	12:15	13:45	01:30
16 z 18 Przerwa obiadowa	Edyta Tomszak	30-06-2024	13:45	14:15	00:30
17 z 18 Moduł 4. Produkty premium i klient premium w świecie cyfrowym.	Edyta Tomszak	30-06-2024	14:15	15:45	01:30
18 z 18 Post test, ewaluacja i zakończenie szkolenia.	-	30-06-2024	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

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).

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

Hotel Echo

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