



Europejska Agencja  
Rozwoju Mirosław  
Kopik  
★★★★★

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

Numer usługi 2024/04/07/27209/2115651

📍 Suchedniów / 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<br>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, 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. Zdobywanie 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 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 18</b> Dzień 1.<br>Przywitanie, kontrakt z uczestnikami.<br>Pre test.           | -                 | 08-06-2024            | 09:00               | 09:15               | 00:15         |
| <b>2 z 18</b> Moduł 1.<br>Narzędzia wspomagające marketing                             | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 09:15               | 10:45               | 01:30         |
| <b>3 z 18</b> Przerwa                                                                  | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |
| <b>4 z 18</b> Moduł 2.<br>Storytelling - angażowanie odbiorców online.                 | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |
| <b>5 z 18</b> Przerwa                                                                  | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 12:30               | 12:45               | 00:15         |
| <b>6 z 18</b> Moduł 3.<br>Storytelling - angażowanie odbiorców online.                 | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 12:45               | 14:15               | 01:30         |
| <b>7 z 18</b> Przerwa                                                                  | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 14:15               | 14:45               | 00:30         |
| <b>8 z 18</b> Moduł 4.<br>Networking i budowanie relacji online.                       | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 14:45               | 16:15               | 01:30         |
| <b>9 z 18</b><br>Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.                               | Agnieszka Bannach | 08-06-2024            | 16:15               | 16:30               | 00:15         |
| <b>10 z 18</b> Dzień 2.<br>Przywitanie z grupą.<br>Powtórzenie najważniejszych treści. | Agnieszka Bannach | 09-06-2024            | 08:00               | 08:15               | 00:15         |
| <b>11 z 18</b> Moduł 1.<br>Sprzedaż online.                                            | Agnieszka Bannach | 09-06-2024            | 08:15               | 09:45               | 01:30         |

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

## 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 (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

### 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 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).

## Adres

ul. Harcerska 12  
26-130 Suchedniów  
woj. świętokrzyskie

Hotel Paradiso Suchedniów

### 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](mailto:mirek.kopik@eurodotacje.pl)

**Telefon** (+48) 505 060 800