



Never Average
Sajdak Adrian



Strategia marketingowa - pozyskaj nowych klientów i zwiększ zyski ze sprzedaży!

Numer usługi 2024/04/10/46295/2119471

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.05.2024 do 22.05.2024

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób zajmujących się marketingiem w firmie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Strategia marketingowa - pozyskaj nowych klientów i zwiększ zyski ze sprzedaży!" ma na celu nauczyć uczestników opracowania kompleksowej strategii marketingowej, która pozwoli na identyfikację i charakteryzację marki, zrozumienie potrzeb i oczekiwań grupy docelowej, analizę konkurencji oraz skuteczne wykorzystanie narzędzi marketingowych, w tym social media, w celu pozyskania nowych klientów i zwiększenia zysków ze sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia kluczowe elementy Strategii Marketingowej oraz uzasadnia ich znaczenie dla sukcesu firmy	Wskazuje kluczowe elementy strategii marketingowej	Test teoretyczny
Definiuje tożsamość i wizerunek marki poprzez przeprowadzenie analizy SWOT oraz określenie celów	Tworzy kompleksową analizę SWOT	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje grupę docelową marki poprzez stworzenie mapy empatii i persony	Tworzy szczegółową mapę empatii, która uwzględnia potrzeby, cele i wyzwania grupy docelowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje badania własne, obejmujące ustalenie celu, wybór odpowiednich metod badawczych i stworzenie ankiety	Wybiera odpowiednie metody badawcze np. ankiety, wywiady	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Używa narzędzi do analizy kampanii i dodatkowych narzędzi marketingowych, takich jak newsletter czy video marketing	Stosuje dodatkowe narzędzia marketingowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reguluje działania marketingowe w oparciu o wykorzystanie narzędzi AI	Wykorzystuje narzędzia AI do personalizacji i optymalizacji działań marketingowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Opracowuje kompleksową strategię marketingową, uwzględniając wszystkie wymienione elementy	Wykorzystuje wszystkie kroki, aby stworzyć spójną strategię marketingową	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Ocenia skuteczność działań marketingowych i kontroli zysków ze sprzedaży, nadzorując proces wdrażania strategii	Potrafi nadzorować proces wdrażania strategii	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, zawiera opis.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, potwierdza.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, potwierdza.

Program

1. Wprowadzenie do zagadnienia Strategii Marketingowej:

- Czym jest Strategia Marketingowa
- Jakie elementy powinna zawierać
- Dlaczego posiadanie strategii marketingowej firmy jest tak ważną kwestią

2. Tożsamość i wizerunek Twojej marki:

- Przeprowadzenie charakterystyki firmy
- Analiza SWOT marki
- Cele i wyróżniki marki
- Obraz marki u nadawcy i odbiorcy

3. Projektowanie badań własnych

- Omówienie celu badań
- Zapoznanie się z metodami badawczymi i wybór odpowiedniej dla swojej marki
- Stworzenie ankiety - lista pytań do klienta

4. Grupa docelowa marki

- Stworzenie mapy empatii
- Określenie grupy docelowej - demografia, problemy, potrzeby
- Stworzenie persony - opis i wizualizacja
- Segmentacja rynku

5. Wizerunek marki

- Archetyp marki
- Wzbudzanie emocji marki w personie
- Big idea komunikacji
- Stworzenie identyfikacji wizualnej marki

6. Analiza konkurencji

Kim są główni konkurenci, jaką mają ofertę, jak się prezentują w social mediach itd.

7. Social media Twojej marki

- Analiza SWOT social media
- Audyt social media
- Analiza statystyk
- Rekomendacje zmian w komunikacji i copy
- Partnerzy
- Dobór odpowiednich kanałów
- Linie tematyczne

8. Narzędzia

- Narzędzia analityczne
- Narzędzia do monitorowania social mediów
- Narzędzia do analiz kampanii
- Dodatkowe narzędzia

9. Dodatkowe tematy

- Newsletter jako przydatne narzędzie do sprzedaży
- Video marketing - dlaczego tak ważny
- LinkedIn jako narzędzie dla przedsiębiorców - dlaczego warto
- Narzędzia AI

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie szkolenia	Adrian Sajdak	21-05-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 19 Wprowadzenie do zagadnienia Strategii Marketingowej (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	21-05-2024	08:30	09:00	00:30
3 z 19 Tożsamość i wizerunek Twojej marki (wykład, udostępnianie ekranu, ćwiczenia)	Wiktoria Felska	21-05-2024	09:00	10:45	01:45
4 z 19 Przerwa	Wiktoria Felska	21-05-2024	10:45	11:00	00:15
5 z 19 Projektowanie badań własnych (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	21-05-2024	11:00	12:30	01:30
6 z 19 Grupa docelowa marki (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	21-05-2024	12:30	13:30	01:00
7 z 19 Przerwa obiadowa	Wiktoria Felska	21-05-2024	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Wizerunek marki (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	21-05-2024	13:45	15:30	01:45
9 z 19 Sesja Q&A	Adrian Sajdak	21-05-2024	15:30	16:00	00:30
10 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie II dnia szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Adrian Sajdak	22-05-2024	08:00	08:15	00:15
11 z 19 Analiza konkurencji (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	22-05-2024	08:15	10:15	02:00
12 z 19 Przerwa	Wiktoria Felska	22-05-2024	10:15	10:30	00:15
13 z 19 Social media Twojej marki (wykład, udostępnianie ekranu, ćwiczenia)	Wiktoria Felska	22-05-2024	10:30	13:30	03:00
14 z 19 Narzędzia (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	22-05-2024	13:30	14:15	00:45
15 z 19 Przerwa obiadowa	Wiktoria Felska	22-05-2024	14:15	14:30	00:15
16 z 19 Dodatkowe tematy (wykład, udostępnianie ekranu)	Wiktoria Felska	22-05-2024	14:30	15:15	00:45
17 z 19 Sesja Q&A	Adrian Sajdak	22-05-2024	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Walidacja - podsumowanie wyników walidacji	-	22-05-2024	15:30	15:45	00:15
19 z 19 Zakończenie i podsumowanie szkolenia - pytania do trenera	Adrian Sajdak	22-05-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Adrian Sajdak

Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Posiadam wykształcenie oraz doświadczenie pedagogiczne. W swojej karierze zawodowej wielokrotnie szkoliłem i doradzałem właścicielom firm w różnych dziedzinach związanych z efektywnością w pracy i życiu codziennym. Jako prowadzący zajęcia znam teoretyczne aspekty zagadnień związanych ze szkoleniem oraz posiadam ponad 10-letnie doświadczenie dydaktyczne oraz praktyczne w dziedzinie. Jestem jednocześnie przedsiębiorcą prowadzącym od 2015 roku kilka własnych firm w różnych sektorach gospodarki, przez co nabyłem szeroko zakrojonych umiejętności związanych z marketingiem, sprzedażą i wieloma umiejętnościami związanymi z każdą z branż, w których prowadzę z sukcesami swoje biznesy.

W życiu codziennym i w kontekście zawodowym koncentruję się na zagadnieniach związanych z biohackingiem - i przede wszystkim z tym zbiorem metod poprawiających efektywność i skuteczność w życiu codziennym oraz w pracy. Jako praktyk w dziedzinie oraz osoba przez wiele lat

zajmująca się profilaktyką zdrowia przekazuję wiedzę w sposób prosty i możliwy do wdrożenia podczas usługi szkoleniowej.

Jestem członkiem Klastra LIFE SCIENCE, który zrzesza firmy i organizacje prowadzące badania w kontekście biohackingu.

W ciągu 10 lat działalności szkoleniowej wypracowałem sobie mocną markę w wielu branżach, a ponad 2700 godzin przeprowadzonych w karierze szkoleniowca i stale wracający pod moje skrzydła kursanci są tego najlepszym dowodem.



2 z 2

Wiktoria Felska

Wiktoria Felska to wieloaspektowa specjalistka, która łączy w sobie wiedzę z zakresu psychologii biznesu oraz umiejętności z dziedziny social media marketingu. Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku na kierunku Psychologia w Biznesie, wyposażona jest w wiedzę na temat ludzkich zachowań, co stanowi solidną podstawę do budowania skutecznych strategii marketingowych. Obecne studia podyplomowe na Uniwersytecie Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie w zakresie Social Media Marketingu pozwalają na doskonalenie umiejętności w obszarze wykorzystania mediów społecznościowych w biznesie. Ukończone kursy, takie jak "Facebook & Instagram Pro 2023 z elementami kampanii na TikToku" czy "Media społecznościowe w Biznesie", świadczą o praktycznej wiedzy oraz umiejętnościach w zakresie prowadzenia mediów społecznościowych. Dodatkowo specjalistyczne szkolenia takie jak "Fotografia smartfonem i identyfikacja wizualna na Instagramie" oraz "Fotografia dla początkujących - aparat cyfrowy w teorii i praktyce" pozwalają na wykreowanie atrakcyjnego wizerunku marki w mediach społecznościowych. Oprócz wykształcenia i pracy na stanowisku koordynatora działu marketingu Wiktoria posiada również wykształcenie w kierunku beauty (Trener Branży Beauty z zakresu wizażu i brwi). To cenne połączenie umiejętności gdzie estetyka i wysoka jakość wizualna odgrywają kluczową rolę.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych - harmonogram usługi obejmuje przerwy w szkoleniu.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
 - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
 - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Paulina Mliczek

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364