



Open Education
Group Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego rozwoju biznesu.

Numer usługi 2024/04/22/9279/2130995

📍 Białystok / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.05.2024 do 30.06.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową szkolenia stanowią: • przedsiębiorcy i właściciele mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, • menadżerowie marketingu, • specjaliści ds. marketingu, • osoby rozpoczynające karierę w marketingu. Szkolenie to jest również skierowane do osób z działów sprzedaży, które pragną lepiej rozumieć procesy marketingowe, aby skuteczniej współpracować z działami marketingu i wspólnie osiągać cele biznesowe.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Po zakończeniu szkolenia "Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego rozwoju biznesu", uczestnicy będą zdolni do: projektowania i wdrażania efektywnych strategii marketingowych, korzystania z nowoczesnych narzędzi cyfrowych do personalizacji kampanii, analizowania i optymalizowania działań reklamowych, elastycznego dostosowywania strategii do zmieniających się trendów oraz przestrzegania etycznych standardów w marketingu, co wzmacnia reputację marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobędzie umiejętności identyfikacji i analizy potrzeb klientów, co jest kluczowe do tworzenia skutecznych strategii marketingowych.	Uczestnik potrafi samodzielnie przeprowadzić analizę demograficzną i psychograficzną wybranej grupy docelowej, prezentując zrozumienie ich potrzeb i preferencji.	Wywiad swobodny
Uczestnik nauczy się projektować i wdrażać kompleksowe plany, integrujące różne kanały i narzędzia komunikacji.	Uczestnik przygotowuje kompleksowy plan marketingowy, który zawiera strategie dla różnych kanałów komunikacji, z jasno określonymi celami i metrykami sukcesu.	Wywiad swobodny
Uczestnik zdobędzie kompetencje w analizie danych, umożliwiające efektywniejsze kampanie marketingowe.	Uczestnik demonstruje umiejętność interpretacji danych analitycznych i na ich podstawie potrafi zaproponować modyfikacje w istniejących kampaniach marketingowych w celu ich optymalizacji.	Wywiad swobodny
Uczestnik nauczy się efektywnego wykorzystywania narracji do wzmocnienia wizerunku marki.	Uczestnik tworzy skuteczną narrację, która wyraźnie komunikuje kluczowe wartości marki i angażuje określoną grupę docelową.	Wywiad swobodny
Uczestnik zrozumie znaczenie etycznych standardów w marketingu dla budowania zaufania i reputacji.	Uczestnik potrafi identyfikować i omawiać etyczne dylematy w przypadkowych studiach marketingowych oraz przedstawia strategie ich rozwiązania zgodnie z najlepszymi praktykami branżowymi.	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.

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

Tak.

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

Tak.

Program

Strategie i Planowanie Marketingowe:

- Zrozumienie rynku i grup docelowych.
- Projektowanie zintegrowanych planów marketingowych.
- Wykorzystanie danych w marketingu.
- Etyczne aspekty marketingu.

Implementacja i Optymalizacja:

- Storytelling i budowanie marki.
- Narzędzia cyfrowe w marketingu.
- Optymalizacja kampanii reklamowych.
- Planowanie przyszłych działań i zamykanie szkolenia.

Program zapewnia kompleksowe podejście do najważniejszych aspektów marketingu, od planowania i strategii, przez implementację, po analizę i optymalizację działań. Jedna godzina to 45 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 4 Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego rozwoju biznesu.	Patrycjusz Skakuj	13-06-2024	08:00	11:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 4 Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego o rozwoju biznesu.	Patrycjusz Skakuj	13-06-2024	11:30	14:30	03:00	Tak
3 z 4 Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego o rozwoju biznesu.	Patrycjusz Skakuj	28-06-2024	08:00	11:00	03:00	Tak
4 z 4 Marketing w praktyce - kluczowe strategie dla dynamicznego o rozwoju biznesu.	Patrycjusz Skakuj	28-06-2024	11:30	14:30	03:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Patrycjusz Skakuj

Praktyk biznesu, SIM Certyfikowany Interim Manager®, coach i trener zarządzania, skuteczny menedżer, specjalista w budowaniu i zarządzaniu zespołami. Inspirujący lider skutecznie motywujący do rozwoju i zwiększania efektywności. Twórca rozwiązań i programów wdrożeniowych i rozwojowych, Od ponad 20-u lat związany zawodowo z biznesem, zarządzaniem i sprzedażą. Specjalizuje się w pracy z działami sprzedaży - od przeglądu i budowania strategii i taktyk do wdrożeń operacyjnych. W pracy wykorzystuje coaching: executive, zawodowy i osobisty. Pragmatyk w zarządzaniu zespołami, zarządzaniu zmianą, negocjacjach biznesowych, technikach sprzedaży i obsłudze klienta. W szkoleniach i coachingu entuzjasta pracy na mocnych stronach uczestników, bazowania na ich wiedzy i doświadczeniu. Kładzie duży nacisk na praktyczne wykorzystanie nowych umiejętności i postaw, chętnie dzielący się doświadczeniem i wiedzą. Prywatnie pasjonat sportu, psychologii sportu i psychologii społecznej, miłośnik twórczości Alberta Camusa. Jego motto życiowe zaczerpnięte od słów Sofoklesa brzmi: „zwycięstwo to taki stan ducha, w którym jesteśmy przekonani, że daliśmy z siebie wszystko”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne wybiera trener w porozumieniu z uczestnikiem szkolenia, są to np.:

- konspekty,
- skrypty,
- pliki dokumentów przygotowane w dowolnym formacie,
- scenariusze.

Warunki techniczne

INFORMACJE DOTYCZĄCE CZĘŚCI ZDALNEJ:

1. Platforma /rodzaj komunikatora - ZOOM Cloud Meetings.
2. Komputer Uczestnika musi być wyposażony w kamerę internetową lub zewnętrzną kamerę internetową, słuchawki oraz mikrofon.
3. Dodatkowo niezbędne wymagania systemowe komputera to:

ZOOM Cloud Meetings:

- Windows XP SP3 lub nowsze,
 - Mac OS X 10.7 lub nowsze ,
 - Ubuntu 12.04 lub nowsze,
 - Mint 17.1 lub nowsze,
 - Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowsze,
 - Oracle Linux 6.4 lub nowsze,
 - Cent OS 6.4 lub nowsze,
 - Fedora 21 lub nowsze
 - OpenSUSE 13.2 lub nowsze,
 - ArchLinux (tylko 64-bit),
4. Minimalna szybkość do prowadzenia rozmowy wideo (1:1)
 - ZOOM Cloud Meetings pobieranie 600kb/s, przesyłanie 600kb/s.
 5. Prezentowane treści i materiały udostępniane będą tylko na platformie Zoom.
 6. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - nie dotyczy.

Sposób walidacji usługi - Usługa zakończona zostanie testem pisemnym bądź ustnym, określającym osiągnięcie wymaganych efekty uczenia.

Szczegółowy harmonogram usługi - Zajęcia prowadzone zdalnie posiadają elementy takie jak: ćwiczenia, rozmowy na żywo, chat, testy, współdzielenie ekranu, odtwarzanie audio i DVD, prezentacje, „tablica”.

INFORMACJE DOTYCZĄCE CZĘŚCI ZDALNEJ GOOGLE MEET:

1. Platforma /rodzaj komunikatora - Google Meet.
2. Komputer Uczestnika musi być wyposażony w kamerę internetową lub zewnętrzną kamerę internetową, słuchawki oraz mikrofon.
3. Dodatkowo niezbędne wymagania systemowe komputera to:

Google Meet:

- Apple macOS,
- Microsoft Windows,
- Chrome OS,
- Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie,
- Android 5.0 lub nowszy,
- iOS 12.0 lub nowszy,
- Android 6 lub nowszy.

4. Prezentowane treści i materiały udostępniane będą tylko na platformie Google Meet.
5. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - nie dotyczy.

Sposób walidacji usługi - Usługa zakończona zostanie testem pisemnym bądź ustnym, określającym osiągnięcie wymaganych efekty uczenia.

Szczegółowy harmonogram usługi - Zajęcia prowadzone zdalnie posiadają elementy takie jak: ćwiczenia, rozmowy na żywo, chat, testy, współdzielenie ekranu, odtwarzanie audio i DVD, prezentacje, „tablica”.

Adres

ul. Jagienki 4
15-480 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Popławska

E-mail e.popowska@openeducation.pl

Telefon (+48) 664 705 711