



## Specjalista ds. Marketingu z el. Kasy Fiskalnej + EGZAMIN

Numer usługi 2024/05/02/140933/2140216

8 000,00 PLN brutto

8 000,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

GAMA Centrum  
Szkoleń i Obsługi  
Projektów  
Europejskich,  
J.Kowalik, J.  
Suczyńska spółka  
cywilna



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 19.08.2024 do 13.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełnoletnich, pracujących lub chcących pracować na stanowiskach związanych z marketingiem w przedsiębiorstwach handlowych lub usługowych prowadzących działania marketingowe.  Usługa adresowana jest do: <ol style="list-style-type: none"><li>Przedsiębiorców i ich pracowników</li><li>Osób prywatnych</li><li>Uczestników projektów</li></ol>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	50

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Specjalista ds. Marketingu z el. Kasy Fiskalnej + EGZAMIN" przygotowuje kandydata do pracy w zawodzie tak, aby po zakończeniu szkolenia absolwent

posiadał wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne niezbędne do pracy.

Celem usługi jest uzyskanie kwalifikacji i Certyfikatu ICVC/SMF 20020.10 Specjalista ds. Marketingu z el. Kasy Fiskalnej

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje marketing w firmie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje podstawowe narzędzia marketingu</li> <li>- określa koncepcje marketingowe</li> <li>- charakteryzuje marketing-mix</li> <li>- charakteryzuje E-marketing</li> <li>- kontroluje efekty działań marketingowych, w tym wyboru modelu mierzenia wyników</li> <li>- wskazuje narzędzia do audytu marketingowego, systemu controllingu marketingowego w firmie</li> <li>- przedstawia zagadnienia współczesnego marketingu</li> <li>- posiada wiedzę na temat ról i zadań marketerów</li> <li>- posiada wiedzę na temat komunikacji pisanej w social mediach</li> </ul>	Test teoretyczny
Stosuje strategię marketingową	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przedstawia strategię marketingu z uwzględnieniem koncepcji 4P i grup odbiorców</li> <li>- definiuje analizę SWOT</li> <li>- przeprowadza badania marketingowe</li> <li>- wykorzystuje psychologię zachowań konsumenckich</li> <li>- pozyskuje nowych klientów</li> </ul>	Test teoretyczny
Określa istotę promocji	<ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje znaczenie promocji</li> <li>- definiuje koncepcje oddziaływania promocyjnego</li> <li>- przedstawia formy promocji</li> </ul>	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przedstawia rolę reklamy	<ul style="list-style-type: none"> <li>- umiejętnie rozpoznaje charakterystyczne cechy reklamy oraz jej rodzaje, z uwzględnieniem różnorodnych kryteriów klasyfikacji</li> <li>- definiuje podstawowe założenia zasad ofensywnej reklamy</li> <li>- charakteryzuje specyfikę akwizycji i jej podstawowe zasady</li> <li>- posiada wiedzę na temat współpracy z agencjami reklamowymi i domami mediowymi</li> </ul>	Test teoretyczny
Charakteryzuje kształtowanie wizerunku firmy	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przedstawia koncepcja i znaczenie wizerunku firmy</li> <li>- wykazuje rodzaje i czynniki wpływające na wizerunek</li> <li>- definiuje public relations w procesie tworzenia wizerunku</li> <li>- określa znaczenie wizerunku firmy w Internecie</li> <li>- przedstawia prokliencki model obsługi</li> </ul>	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia public relations	<ul style="list-style-type: none"> <li>- określi cele public relations</li> <li>- przedstawia narzędzia public relations</li> <li>- stosuje narzędzia e-PR</li> </ul>	Test teoretyczny
Wykonuje czynności związane z obsługą stanowiska kasowego	<ul style="list-style-type: none"> <li>- omawia przepisy prawne dotyczące obowiązku posiadania kas fiskalnych oraz kar za jego nieprzestrzeganie</li> <li>- posiada podstawową wiedzę na temat kas fiskalnych: budowa, tryb pracy, rodzaje kas</li> <li>- przygotowuje stanowisko kasowe do pracy</li> <li>- obsługuje kasy fiskalne – od włączenia urządzenia po wydruk paragonu</li> <li>- drukuje raporty fiskalne</li> </ul>	Test teoretyczny
Wykorzystuje kompetencje społeczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawnie komunikuje się z ludźmi i pracuje w zespole</li> <li>- samodzielnie planuje i systematycznie wykonuje zaplanowane zadania</li> <li>- świadomie podejmuje samodzielne decyzje i przewiduje skutki podejmowanych działań</li> <li>- samodzielnie organizuje stanowisko pracy</li> <li>- przestrzega zasad kultury i etyki podczas realizacji zadań zawodowych</li> <li>- aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe</li> <li>- przestrzega tajemnicy związanej z wykonywanym zawodem i miejscem pracy</li> </ul>	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Inne kwalifikacje

### Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

### Informacje

<b>Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów</b>	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację</b>	International Competence Verification Centre
<b>Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR</b>	Tak
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego</b>	International Competence Verification Centre
<b>Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR</b>	Tak

## Program

1. Marketing firmie
2. Strategia marketingowa
3. Promocja
4. Reklama
5. Kształtowanie wizerunku firmy
6. Public relations
7. Sprzedaż na urządzeniach fiskalnych

Program szkolenia umożliwia uzyskanie kwalifikacji i Certyfikatu ICVC/SMF 20020.10 Specjalista ds. Marketingu z el. Kasy Fiskalnej

1 godzina szkolenia = 45 minut

Czas trwania jednego modułu/zjazdu nie przekracza 5 następujących po sobie dni. Czas trwania zajęć łącznie z przerwami nie przekracza 8 godzin zegarowych w ciągu jednego dnia. W trakcie zajęć zaplanowane są regularne przerwy w ilości nie mniejszej niż 15 minut na 2 godziny zegarowe.

W trakcie zajęć trwających dłużej niż 6 godzin zegarowych zaplanowana jest jedna przerwa trwająca min. 45 minut.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	170,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	170,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Katarzyna Holeczek

Wieloletni praktyk, trener/szkoleniowiec od 2016 roku, posiadający kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe w następujących dziedzinach:

biuro i administracja,  
finanse i rachunkowość,  
kadry i płace,  
informatyka,

sprzedaż i obsługa klienta,  
zarządzanie i marketing

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe w formie skryptu - opracowane przez trenera/wykładowcę.

Materiały szkoleniowe zawierają podsumowanie treści szkolenia i odwołania do źródeł wiedzy, na których zostały oparte, z poszanowaniem praw autorskich. Materiały każdorazowo są dostosowane do poziomu wiedzy uczestników oraz potrzeb związanych z ewentualnymi niepełnosprawnościami.

### Warunki uczestnictwa

Ukończone 18 lat

## Warunki techniczne

Platforma: Click Meeting

Wymagania sprzętowe dla uczestników:

- komputery z systemem Windows
- komputery z systemem Linux
- komputery z systemem Mac OS
- urządzenia przenośne z systemem Mac OS
- urządzenia przenośne z systemem Windows
- urządzenia przenośne z systemem Android

Przepustowość łącza: Minimalnie 512Kb/s (uczestnicy)

Materiały dostępne w sieci - brak wymagań

Każdy dzień jest odrębnym dniem szkolenia

Każdego dnia uczestnik otrzymuje link na podany adres e-mail, dzięki któremu zostaje przekierowany bezpośrednio do szkolenia

## Kontakt



**Joanna Kowalik**

**E-mail** [gama.centrumszkolen@gmail.com](mailto:gama.centrumszkolen@gmail.com)

**Telefon** (+48) 660 373 344