Możliwość dofinansowania

Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★

Szkolenie - Sztuka Storytellingu jako metoda zwiększenia efektywności marketingowej.

Numer usługi 2024/05/09/51136/2145483

Olsztyn / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
20 h
21.11.2024 do 22.11.2024

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
225,00 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy i pracownicy zajmujący się budowaniem marki przedsiębiorstwa, budowaniem strategii marketingowej, chcący rozwinąć swoją widoczność w sieci, a także zainteresowani zwiększeniem swoich umiejętności w tym zakresie (przede wszystkim: właściciele, specjaliści ds. marketingu, reklamy lub PR, specjaliści ds. sprzedaży lub handlu, przedstawiciele handlowi i pokrewne).
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wykształcenie umiejętności tworzenia i wykorzystania autentycznych oraz angażujących historii w działaniach marketingowych, które budują relacje, wzbudzają emocje i zaufanie klientów, a także skutecznie promują

produkty i usługi. Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne narzędzia, które pozwolą im na efektywne zastosowanie storytellingu w różnych kontekstach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa kluczowe elementy storytellingu i ich role w nowoczesnym marketingu	wyjaśnia definicję i genezę storytellingu	Test teoretyczny
	opisuje zastosowanie storytellingu w marketingu	Test teoretyczny
	identyfikuje różnice między tradycyjnym marketingiem a marketingiem opartym na storytellingu	Test teoretyczny
	definiuje autentyczność w kontekście biznesowym	Test teoretyczny
Rozwija autentyczność w komunikacji biznesowej	demonstruje umiejętność praktycznego zastosowania autentyczności w swoich opowieściach	Prezentacja
	ocenia autentyczność w opowieściach innych i proponuje sugestie poprawy	Prezentacja
Analizuje i tworzy strategiczne opowieści na podstawie case studies.	rozpoznaje kluczowe elementy strategicznej opowieści na podstawie case studies (GPS, DNA, Happy Client)	Prezentacja
	opisuje proces tworzenia własnej strategicznej opowieści	Test teoretyczny
	tworzy własną strategiczną opowieść bazując na poznanych przykładach	Prezentacja
Buduje emocjonalne zaangażowanie poprzez storytelling.	projektuje konflikt bohatera w opowieści, aby wzbudzić zaciekawienie słuchaczy	Prezentacja
	demonstruje techniki wpływania na zmysły i zaangażowanie słuchaczy podczas prezentacji	Prezentacja
	ocenia emocjonalny wpływ opowieści na odbiorców i dokonuje niezbędnych modyfikacji	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy efektywne historie od zera z wykorzystaniem podstawowej struktury fabuły.	opisuje pięć kluczowych kroków do stworzenia efektywnej opowieści	Test teoretyczny
	tworzy kompletną historię dla produktu lub usługi wykorzystując poznane kroki	Prezentacja
	ocenia efektywność swojej opowieści i dokonuje odpowiednich poprawek	Prezentacja
Tworzy i rozwija różnorodne typy postaci w opowieściach biznesowych	opisuje różne typy postaci i ich role w opowieściach biznesowych	Test teoretyczny
	tworzy łuki rozwojowe dla postaci w swoich opowieściach	Prezentacja
	wprowadza i rozwija postacie w sposób, który wspiera przekaz marketingowy	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji - zaświadczenie o ukończeniu szkolenia - 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?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Kryteria weryfikacji zostały wskazane do każdego efektu uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielność procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Ramowy program szkolenia

1. **Dwa klucze do nowoczesnego marketingu 3.0.**

1. Storytelling – definicja, geneza, zastosowanie.
2. Autentyczność - znaczenie w biznesie. Praktyka na autentyczność.

2. Strategiczne opowieści - prawdziwe inspirujące przykłady z biznesu – case study.

1. GPS
2. DNA
3. Happy Client
4. Nauka rozpoznania strategicznych kroków poprzez poznane historie.
5. Nauka tworzenia własnych na podstawie poznanych.

3. Najważniejsze zasadach storytellingu w marketingu.

1. Budowanie więzi:

- Techniki budowania relacji Klienta.
- Nauka wywierania wpływu dzięki opowiadaniu historii.

1. Emocje:

- Metody rozbudzanie zaciekawienia u słuchaczy przez umiejętne zaprojektowanie konfliktu bohatera.
- Techniki wpływania na zmysły i zaangażowanie słuchaczy podczas wystąpień (lub rozmów).

1. Autentyczność:

- Metody na ciekawie opowiadanie historii, które przekonają odbiorców do Twoich produktów i usług.
- Trening umiejętności interesującego przedstawiania siebie lub swojego produktu jednym zdaniem (storytelling elevator pitch),
- Trening autoprezentacji.

4. Podstawowa struktura fabuły - układanie efektywnych historii od zera.

1. 5 kluczowych kroków do efektywnej opowieści.
2. Trening – budowanie historii dla produktów, usług, reklamy własnego biznesu na podstawie poznanych kroków.

5. Typy postaci - ich zastosowanie w Twojej biznesowej opowieści.

1. Łuki postaci – nauka tworzenia.

6. Metody podnoszące umiejętności opowiadania historii – trening umiejętności.

7. Walidacja

Walidacja polega na wypełnieniu testu wiedzy i prezentacji w postaci pliku audio/video.
Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych, tj. 1h = 45 min. W trakcie szkolenia zaplanowano wykorzystanie następujących metod teoretycznych i praktycznych: wykład, metody podające, pogadanka, dyskusja, trening umiejętności, case study, ćwiczenia indywidualne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Dwa klucze do nowoczesnego marketingu 3.0.	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	08:30	10:45	02:15
2 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	10:45	10:50	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Strategiczne opowieści - prawdziwe inspirujące przykłady z biznesu – case study.	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	10:50	12:20	01:30
4 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	12:20	12:35	00:15
5 z 15 Strategiczne opowieści - prawdziwe inspirujące przykłady z biznesu – case study.	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	12:35	14:05	01:30
6 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	14:05	14:15	00:10
7 z 15 Najważniejsze zasadach storytellingu w marketingu.	Agnieszka Wlazło	21-11-2024	14:15	16:30	02:15
8 z 15 Podstawowa struktura fabuły - układanie efektywnych historii od zera.	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	08:30	10:45	02:15
9 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	10:45	10:50	00:05
10 z 15 Typy postaci - ich zastosowanie w Twojej biznesowej opowieści.	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	10:50	12:20	01:30
11 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	12:20	12:35	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Metody podnoszące umiejętności opowiadania historii – trening umiejętności.	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	12:35	14:50	02:15
13 z 15 Przerwa	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	14:50	15:00	00:10
14 z 15 Metody podnoszące umiejętności opowiadania historii – trening umiejętności.	Agnieszka Wlazło	22-11-2024	15:00	15:45	00:45
15 z 15 Walidacja	-	22-11-2024	15:45	16:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Agnieszka Wlazło

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży, komunikacji społecznej, negocjacji, tworzenia i wdrażania strategii, wyznaczania celów. Koordynuje, wdraża procesy inwestycyjne. Jest doświadczonym Regionalnym Managerem Sprzedaży FMCG, B2C,posiadającym ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w branży sprzedażowej. Doświadczenie i wiedza merytoryczna w sektorze handlowym wynikają z pracy w różnych

organizacjach. Przez wiele lat pracowała w PKN ORLEN S.A. jako Koordynator ds. Kontroli Jakości i Standardów w Obszarze Sprzedaży Detalicznej, pełniła funkcję Regionalnego Kierownika Sprzedaży w BP Europa SE, gdzie zarządzała 11 stacjami paliw i 100 pracownikami. W Gzella Net sp. z o.o. Grupa Sokołów przez 8 lat pełniła rolę Regionalnego Kierownika Sprzedaży ds. sklepów firmowych, odpowiedzialnego za rekrutację i szkolenie ponad 250 pracowników oraz 82 kierowników. Posiada certyfikaty, takie jak Trener Biznesu przyznany przez GAUM, Coach ICF ze Szkoły Meritum oraz Kompetentny Mówca od Toastmasters International. Wykształcenie: mgr ekonomii, Uniwersytet Gdański, specjalizacja: diagnozowanie ekonomiczne i funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe - skrypt szkoleniowy wraz z miejscem do notowania oraz długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofi nansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w BazieUsługRozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty odofi nansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%, orazuzyskanie pozytywnego wyniku walidacji (oceny dokonuje niezależna osoba przeprowadzająca walidację).

Adres

ul. Marii Curie-Skłodowskiej 18/20/1
10-110 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Sala konferencyjna wyposażona w rzutnik multimedialny, tablicę flipchart, stoły i krzesła.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Marta Szefler

E-mail marta.szefler@smartszkolenia.pl
Telefon (+48) 666 610 564