



KREATOR
Przemysław
Oszczapiński



Nowoczesna i skuteczna sprzedaż i marketing w social mediach. Szkolenie.

Numer usługi 2024/05/17/26483/2152899

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.08.2024 do 30.08.2024

3 800,00 PLN brutto

3 800,00 PLN netto

237,50 PLN brutto/h

237,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, pracowników firm oraz osób, których celem jest poszerzenie wiedzy i umiejętności w obszarze działań sprzedażowych i marketingowych przy wykorzystaniu social mediów.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Wzrost wiedzy i umiejętności związanych z samodzielnym prowadzeniem działań marketingowych oraz sprzedażowych przy wykorzystaniu social mediów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu szkolenia uczestnik posługuje się wiedzą na temat:	Wymienia nowe trendy prowadzące sprzedaż;	Wywiad swobodny
	Rozumie, co to jest sprzedaż społecznościowa i jak z niej korzystać;	Wywiad swobodny
Po zakończeniu szkolenia uczestnik posiada umiejętności:	Wykorzystuje media społecznościowe, aby generować więcej zapytań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Generuje dodatkową sprzedaż w firmie;	Obserwacja w warunkach symulowanych
Po ukończeniu szkolenia uczestnik prezentuje postawę społeczną (nabywa i stosuje kompetencje społeczne):	Osiąga cele sprzedażowe bez ogromnego budżetu reklamowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Potrafi pozyskiwać klientów w mediach społecznościowych;	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje zasady dotyczące bezpieczeństwa w sieci.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej zawiera informacje na temat zakresu usługi rozwojowej oraz opis efektów uczenia się po ukończeniu usługi rozwojowej.

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej zawiera informacje dotyczące spełnienia określonych wymagań.

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Moduł 1: Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn i TikTok: porównanie serwisów, jak wykorzystać w firmie.

Moduł 2: Opracowanie strategii sprzedaży w social media i wynikających z tego korzyści.

Moduł 3: Jak tworzyć angażujące treści. Na co zwraca uwagę grupa docelowa.

Moduł 4: Jak budować kanały sprzedaży w oparciu o media społecznościowe.

Moduł 5: Gdzie zdobyć potencjalnych klientów.

Moduł 6: Czym jest content marketing i jak go zastosować w praktyce?

Moduł 7: Narzędzia do generowania leadów w oparciu o media społecznościowe.

Uwaga: Przedstawiony harmonogram jest propozycją i może być modyfikowany w zależności od potrzeb i możliwości organizacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn i TikTok: porównanie serwisów, jak wykorzystać w firmie.	-	29-08-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 7 Opracowanie strategii sprzedaży w social media i wynikających z tego korzyści.	-	29-08-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 7 Jak tworzyć angażujące treści. Na co zwraca uwagę grupa docelowa.	-	29-08-2024	12:00	14:30	02:30
4 z 7 Jak budować kanały sprzedaży w oparciu o media społecznościowe.	-	29-08-2024	14:30	17:00	02:30
5 z 7 Gdzie zdobyć potencjalnych klientów.	-	30-08-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 7 Czym jest content marketing i jak go zastosować w praktyce?	-	30-08-2024	11:00	14:00	03:00
7 z 7 Narzędzia do generowania leadów w oparciu o media społecznościowe	-	30-08-2024	14:00	17:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	237,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	237,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały szkoleniowe.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Ewa Malinowska

E-mail kontakt4@szkolniakreator.pl

Telefon (+48) 797 747 077