

SZG Izabela
Sakutova

Szkolenie Empatyczna Rewolucja w Bra Biznesie

Numer usługi 2024/05/23/41425/2160015

📍 Wipsowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 13.09.2024 do 15.09.2024

4 858,50 PLN brutto

3 950,00 PLN netto

194,34 PLN brutto/h

158,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: brafitterki, właściciele sklepów z bielizną, kadra zarządzająca w branży bieliznianej, osoby obsługujące social media marek bieliznianych, osoby zajmujące się sprzedażą w branży bieliznianej.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	25
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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego działania w zakresie:

- zdefiniowania wartości marki i stworzenia jej wiarygodnego wizerunku
- budowania marketingowego przekazu budującego pozycję specjalisty

- przeanalizowania profilu marki i stworzenia spójnych, angażujących treści w social mediach
- pozyskania partnerów do szybszego rozwoju marki
- organizacji zyskownych wydarzeń
- stworzenia unikalnych doświadczeń zakupowych za pomocą empatycznego brafittingu i aromaterapii

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje cały proces marketingowy sklepu i marki.	Prawidłowo projektuje poszczególne etapy strategii marketingowej w oparciu o zdefiniowanie wartości marki i stworzenie dla marki wyróżników bazujących na posiadanych zasobach.	Wywiad swobodny
Prawidłowo analizuje profil swojej marki na social media i tworzy spójny, empatyczny plan działania.	Definiuje poszczególne źródła analizy i dobiera do nich odpowiednie narzędzia budowy planu działania.	Wywiad swobodny
Rozbudowuje proces brafittingowej obsługi klienta w przymierzalni o empatyczny brafitting.	Wprowadza techniki empatycznego brafittingu.	Wywiad swobodny
Projektuje proces budowania współprac z partnerami.	Prawidłowo projektuje poszczególne etapy nawiązywania współprac biznesowych, wpływających na rozwój marki.	Wywiad swobodny
Tworzy miejsce przyjazne zakupom, dzięki wprowadzeniu do obsługi klienta elementów aromaterapii.	Wprowadza techniki zastosowania aromaterapii w handlu.	Wywiad swobodny
Projektuje cały proces tworzenia udanych wydarzeń, przynoszących zyski.	Prawidłowo projektuje poszczególne etapy organizacji, promocji, przeprowadzania wydarzeń organizowanych dla klientów marki i wyciąga z nich właściwe wnioski oraz materiały do organizacji przyszłych wydarzeń.	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, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się i kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu.

Uczestnicy szkolenia muszą posiadać wiedzę podstawową z zakresu pracy w brafittingu. Minimalne wykształcenie wymagane to wykształcenie średnie. Wymagana jest 100% obecność na zajęciach w celu zaliczenia szkolenia. Pod koniec każdego modułu będzie odbywał się egzamin praktyczny bazujący na swobodnym wywiadzie ze zdobytej w danym module wiedzy.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Program:

Wprowadzenie i poznanie poziomu wiedzy kursantek.

Marketing w Twoim salonie:

- określenie wartości marki budujących jej wiarygodny wizerunek
- tworzenie wyróżników marki na rynku, bazujących na posiadanych zasobach
- analiza spójności profilu marki na social media i tworzenie empatycznego planu komunikacji

Sprzedaż w Twoim salonie:

- budowanie skutecznych współprac biznesowych
- organizacja zyskownych wydarzeń dla klientów
- lejek sprzedażowy i zwiększenie więzi klientek z marką, zmieniających je w ambasadorki sklepu
- stworzenie miejsca przyjaznego zakupom poprzez kreowanie pozytywnych emocji klientek i unikalnych doświadczeń w kontakcie z marką z wykorzystaniem empatycznego brafittingu i aromaterapii
- organizacja eventów i kampani promocyjnych

Podsumowanie

Walidacja

Zakończenie

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	4 858,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Izabela Sakutova

Międzynarodowa ekspertka brafittingu z 20-letnim doświadczeniem. Autorka 3 książek „Brafitting. Lifting piersi bez skalpela” 2017, „Pokochaj swoje piersi. Biustopozytywny poradnik dla dziewcząt i ich mam” 2020 oraz „Cześć Piersi!” 2022. Wielokrotnie nagradzana kobieta biznesu. Importer światowych marek: Panache Lingerie, Soak Wash. Twórca marki Bra Tape. Założycielka sieci salonów brafittingowych Bra Studio w Bułgarii i salonu Stanikowy.pl. Autorka kampanii Dotykam=Wygrywam, promującej profilaktykę raka piersi. Prezeska fundacji Wsparcie na Starcie edukującej na temat zdrowia piersi nastolatki. Autorka aplikacji mobilnej BIUSTOapka. Telewizyjna ekspertka brafittingu. - Wykształcenie wyższe, marketing i zarządzanie, Uniwersytet warmińsko-mazurski, 2001 - Learn the Fit Panache Fit Academy, Certified Panache Fitter, 2011 - Fab Fit Academy, Certified Fitter, 2013 - Sprawny Marketing, Facebook Marketing + Facebook Ads, 2018 - Sprawny Marketing, Facebook Marketing Pro, 2018 - Sprawny Marketing, Messenger Marketing i Boty, 2018 - Sprawny Marketing, Instagram Marketing, 2018 - Sprawny Marketing, Social media Video, 2018 - Joanna Ceplin, Akademia Smart BBrand, 2021 - Alfianco, Lider Zespołu Sprzedaży, 2021 - Alfianco, Techniki Sprzedaży Zdalnej, 2021 - Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Finansowanie działalności społecznej. Prawne i praktyczne aspekty, 2021 - Akademia Mentoringu (kod zawodu 235920), tytuł trenera osobistego (coach, mentor, tutor), 2023

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Wydrukowana prezentacja szkoleniowa
- Prezentacja w wersji elektronicznej
- Dostęp do szkolenia online
- Materiały do notatek
- Certyfikat ukończenia szkolenia wraz z nadanym numerem identyfikacyjnym.

Warunki uczestnictwa

Kurs przeznaczony dla osób pracujących przy sprzedaży sklepu z bielizną lub firmie beilżnianej.

Adres

Wipsowo 44
11-010 Wipsowo
woj. warmińsko-mazurskie

Learn and Rest - ośrodek szkoleniowy

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Izabela Sakutova

E-mail szkolenia@izabelasakutova.com

Telefon (+48) 500 096 708