



FUNDACJA  
INSTYTUT PROJEKT  
PRZEDSIĘBIORCZO  
ŚĆ



## Pozytywny wizerunek firmy w branży meblarskiej

Numer usługi 2024/05/29/132349/2165589

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 05.07.2024 do 12.07.2024

5 678,91 PLN brutto

4 617,00 PLN netto

210,33 PLN brutto/h

171,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / PR
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa obejmuje szeroki zakres pracowników i kierowników firm działających w branży meblarskiej, która obejmuje pracowników działów marketingu i komunikacji, pracowników działu sprzedaży, projektantów i twórców produktów, kierowników i liderów zespołów, którzy są odpowiedzialni za zarządzanie pracownikami i kształtowanie kultury organizacyjnej, pracowników odpowiedzialnych za CSR i zrównoważony rozwój oraz właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw meblarskich, którzy chcą rozwinąć swoją działalność, budując silną i rozpoznawalną markę.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	27
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do projektowania i wdrażania skutecznych strategii marketingowych, stosowania nowoczesnych narzędzi marketingu cyfrowego i mediów społecznościowych do promocji marki i angażowania klientów oraz budowania z nimi długoterminowych relacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie zarządza pozytywnym wizerunkiem firmy w branży meblarskiej	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje elementy składowe wizerunku firmy	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi budować spójną identyfikację wizualną	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje rolę logotypu, stron internetowych i materiałów reklamowych.	Prezentacja Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady budowania wizerunku firmy	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje Corporate Social Responsibility	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje marketing treści	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje branding produktów	Test teoretyczny
Uczestnik skutecznie wykorzystuje narzędzia komunikacji	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje istotę mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Uczestnik doskonale obsługuje klienta	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje techniki budowania pozytywnych relacji z klientami.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje oczekiwania klienta	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje sposoby zarządzania doświadczeniem klienta	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie proces sprzedaży	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki sprzedaży	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje sprzedaż konsultacyjną i rozumie jej znaczenie w branży meblarskiej	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje cross-selling i up-selling jako narzędzia zwiększania wartości zakupów.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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 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

### PROGRAM

#### 1. Podstawy Budowania Wizerunku Firmy

- **Wprowadzenie do zarządzania wizerunkiem firmy**
  - Znaczenie wizerunku firmy w branży meblarskiej.
  - Elementy składowe wizerunku firmy.
- **Identyfikacja wizualna i marka**
  - Budowanie spójnej identyfikacji wizualnej.

- Znaczenie i rola logotypu, stron internetowych i materiałów reklamowych.
- **Komunikacja Marki**
  - Strategie komunikacji marki.
  - Narzędzia i kanały komunikacji z klientami i partnerami.

## 2. Strategie Marketingowe w Branży Meblarskiej

- **Marketing Mix w Branży Meblarskiej**
  - 4P: Produkt, Cena, Promocja, Placówka.
  - Dopasowanie oferty do potrzeb rynku.
- **Marketing Cyfrowy i Media Społecznościowe**
  - Wykorzystanie mediów społecznościowych do budowania marki.
  - SEO i marketing treści jako narzędzia wzmocnienia wizerunku.
- **Case Study – Sukcesy i Porażki Marketingowe**
  - Analiza przypadków sukcesów i porażek marketingowych w branży

## 3. Doskonała obsługa klienta

- **Zasady doskonałej obsługi klienta**
  - Techniki budowania pozytywnych relacji z klientami.
  - Zarządzanie oczekiwaniami i doświadczeniem klienta.
- **Skuteczne techniki sprzedaży**
  - Sprzedaż konsultacyjna i jej znaczenie w branży meblarskiej.
  - Cross-selling i up-selling jako narzędzia zwiększania wartości zakupów.
- **Zarządzanie reklamacjami i feedbackiem klienta**
  - Skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami.
  - Wykorzystanie feedbacku klienta do poprawy produktów i usług.

## 4. Zrównoważony Rozwój i Odpowiedzialność Społeczna

- **Zrównoważony Rozwój w Branży Meblarskiej**
  - Znaczenie zrównoważonego rozwoju dla wizerunku firmy.
  - Przykłady dobrych praktyk zrównoważonej produkcji.
- **Odpowiedzialność Społeczna Firm (CSR)**
  - CSR jako element strategii budowania pozytywnego wizerunku.
  - Integracja działań CSR z główną działalnością firmy.
- **Komunikacja Działań Zrównoważonych i CSR**
  - Skuteczne komunikowanie działań zrównoważonych i CSR klientom i

## 5: Warsztaty i Projekt Końcowy

- **Warsztaty – Tworzenie Planu Komunikacji Marki**
  - Grupowe przygotowanie strategii komunikacji dla fikcyjnej marki meblarskiej.
- **Projekt Końcowy – Prezentacje Grup**
  - Prezentacja opracowanych strategii komunikacji marki.
  - Ocena i dyskusja nad prezentowanymi projektami.
- **Podsumowanie Szkolenia i Feedback**
  - Podsumowanie kluczowych wniosków z szkolenia.
  - Zbieranie feedbacku od uczestników i dyskusja o dalszym rozwoju i zastosowaniu wiedzy.
- Test

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 5</b> 1. Podstawy Budowania Wizerunku Firmy	Tomasz Koczyński	05-07-2024	09:00	16:00	07:00	Tak
<b>2 z 5</b> 2. Strategie Marketingowe w Branży Meblarskiej	Tomasz Koczyński	08-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
<b>3 z 5</b> 3. Doskonała obsługa klienta	Tomasz Koczyński	11-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
<b>4 z 5</b> 4. Zrównoważony Rozwój i Odpowiedzialność Społeczna Warsztaty i Projekt Końcowy	Tomasz Koczyński	12-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
<b>5 z 5</b> Test	-	12-07-2024	15:00	17:00	02:00	Nie

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 678,91 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 617,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Tomasz Kopczyński

doktor ekonomii, ekspert z zakresu zarządzania strategicznego, zarządzania projektami, zarządzania zasobami ludzkimi oraz optymalizacji procesów w firmach. Od ponad dwudziestu lat doradza i szkoli w przedsiębiorstwach różnych branż. Aktualnie właściciel firmy doradczo-szkoleniowej, doradca firm, szkoleniowiec, wykładowca i coach. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 200 szkoleń. Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami (PRINCE2). Do dziś wykłada na kilkunastu studiach podyplomowych. Jest certyfikowanym specjalistą w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Thomas International, s Personal Profile Analysis - PPA). POsiada doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione uczestnikom szkolenia

## Informacje dodatkowe

Harmonogram może ulec zmianie.

# Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
  - Apple macOS,
  - Microsoft Windows,
  - Chrome OS,
  - Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

# Adres

ul. Włodzimierza Majakowskiego 316/-  
61-066 Poznań  
woj. wielkopolskie

# Kontakt



**Weronika Urbaniak**

**E-mail** [weronika.urbaniak@fipp.com.pl](mailto:weronika.urbaniak@fipp.com.pl)

**Telefon** (+48) 793 087 684