



Marketing w biznesie

Numer usługi 2024/05/31/132349/2166848

7 404,60 PLN brutto

6 020,00 PLN netto

211,56 PLN brutto/h

172,00 PLN netto/h

FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



📍 Swarzędz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 05.07.2024 do 02.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Marketing w biznesie" jest skierowane do osób zarządzających działami sprzedaży, które chcą zwiększyć skuteczność swoich kampanii, osób odpowiedzialnych za prowadzenie księgowości, które chcą lepiej zrozumieć wpływ marketingu na finanse firmy, pracowników magazynów, pragnących poznać lepsze metody promocji produktów i usług, specjalistów ds. logistyki, którzy chcą zoptymalizować łańcuch dostaw poprzez skuteczny marketing, oraz przedstawicieli handlowych, pragnących zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe poprzez lepsze zrozumienie strategii marketingowych, a także dla właścicieli MŚP czy dużych przedsiębiorstw.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
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

Celem edukacyjnym szkolenia "Marketing w biznesie" jest dostarczenie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie nowoczesnych strategii marketingowych. Uczestnicy nauczą się efektywnie promować produkty i usługi swojej firmy, zwiększać świadomość marki oraz generować większe przychody. Program obejmuje analizę rynku, planowanie kampanii, wykorzystanie mediów społecznościowych i cyfrowych kanałów promocji oraz zarządzanie danymi i budżetem marketingowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy i realizuje kampanie marketingowe	Uczestnik identyfikuje metody projektowania i wdrażania kompleksowych kampanii marketingowych, obejmujących różne kanały komunikacji	Prezentacja
Uczestnik wykorzystuje nowoczesne narzędzia marketingowe	Uczestnik charakteryzuje narzędzia analityczne i marketingowe, takie jak Google Analytics, MailChimp, Hootsuite	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik charakteryzuje narzędzia do monitorowania, analizowania i optymalizowania działań marketingowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zwiększa kreatywność, innowacyjność i kompetencje zawodowe	Uczestnicy rozwiną swoją kreatywność i innowacyjność w podejściu do marketingu, co pomoże im wyróżnić się na tle konkurencji.	Test teoretyczny
	Poprawią swoje umiejętności komunikacyjne, co przełoży się na lepszą sprzedaż i budowanie długotrwałych relacji z klientami.	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

Wprowadzenie do Marketingu i Analiza Rynku

- Podstawy marketingu
- Tworzenie strategii marketingowej
- Metody badania rynku
- Analiza konkurencji

Marketing i Zarządzanie Sprzedażą

- Planowanie kampanii marketingowej
- Strategie sprzedaży i promocji
- Marketing w mediach społecznościowych
- SEO i SEM

Logistyka i Zarządzanie Produktem

- Content marketing i e-mail marketing
- Optymalizacja łańcucha dostaw w marketingu
- Twórcze myślenie i innowacje
- Case study i praktyczne ćwiczenia

Analiza Wyników i Efektywność Działań

- Narzędzia analityczne
- Raportowanie i optymalizacja działań marketingowych
- Zaawansowane techniki analizy danych
- Warsztaty praktyczne z analizy danych

Budowanie Relacji i Doskonalenie Umiejętności Sprzedażowych

- Budowanie relacji z klientami
- Strategie lojalności klientów
- Ćwiczenia praktyczne z obsługi klienta i sprzedaży
- Podsumowanie i ewaluacja szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wprowadzenie do Marketingu i Analiza Rynku	Michał Mijalski	05-07-2024	08:00	15:00	07:00
2 z 6 Marketing i Zarządzanie Sprzedażą	Michał Mijalski	09-07-2024	08:00	15:00	07:00
3 z 6 Logistyka i Zarządzanie Produktem	Michał Mijalski	12-07-2024	08:00	15:00	07:00
4 z 6 Analiza Wyników i Efektywność Działań	Michał Mijalski	16-07-2024	08:00	15:00	07:00
5 z 6 Budowanie Relacji i Doskonalenie Umiejętności Sprzedażowych	Michał Mijalski	19-07-2024	08:00	14:00	06:00
6 z 6 walidacja	-	19-07-2024	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 404,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 020,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Michał Mijalski

Michał Mijalski, ceniony dziennikarz, wykładowca akademicki i ekspert w dziedzinie marketingu, a jego kwalifikacje zostały nabyte w ostatnich 5 latach. Jego praktyczne podejście, poparte wieloletnią praktyką oraz licznymi projektami, sprawia, że jest doskonałym trenerem w zakresie budowania efektywnych strategii marketingowych w biznesie. Michał specjalizuje się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań, które pomagają firmom osiągać sukces i skutecznie docierać do swojej grupy docelowej. Jego warsztaty i szkolenia cieszą się dużym uznaniem za wysoką wartość merytoryczną oraz dynamiczną formułę, która motywuje uczestników do wdrażania nowoczesnych technik marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną dostarczone uczestnikom szkolenia. Po szkoleniu uczestnicy otrzymają prezentację oraz skrypt. Materiały są bezpłatne.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych, przewidziane są 15 minutowe przerwy nie uwzględnione w harmonogramie. Harmonogram może ulec zmianie.

Adres

ul. Jasińska 13
62-020 Swarzędz
woj. wielkopolskie

Kontakt



Weronika Urbaniak

E-mail veronika.urbaniak@fipp.com.pl

Telefon (+48) 793 087 684