



KREATOR
Przemysław
Oszczapiński



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

Numer usługi 2024/06/12/26483/2180706

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.09.2024 do 08.09.2024

1 920,00 PLN brutto

1 920,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych 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. <ul style="list-style-type: none">Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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.

* Kompetencja związana z cyfrową transformacją.

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
	Osiąga cele sprzedażowe bez ogromnego budżetu reklamowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Po ukończeniu szkolenia uczestnik prezentuje postawę społeczną (nabywa i stosuje kompetencje społeczne):	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: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn i TikTok: porównanie serwisów, jak wykorzystać w firmie.	Tomasz Dmuchowski	07-09-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 8 Opracowanie strategii sprzedaży w social media i wynikających z tego korzyści.	Tomasz Dmuchowski	07-09-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 8 Jak tworzyć angażujące treści. Na co zwraca uwagę grupa docelowa.	Tomasz Dmuchowski	07-09-2024	12:00	14:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Jak budować kanały sprzedaży w oparciu o media społecznościowe	Tomasz Dmuchowski	07-09-2024	14:30	17:00	02:30
5 z 8 Gdzie zdobyć potencjalnych klientów.	Tomasz Dmuchowski	08-09-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 8 Czym jest content marketing i jak go zastosować w praktyce?	Tomasz Dmuchowski	08-09-2024	11:00	14:00	03:00
7 z 8 Narzędzia do generowania leadów w oparciu o media społecznościowe	Tomasz Dmuchowski	08-09-2024	14:00	16:30	02:30
8 z 8 Walidacja efektów uczenia się.	-	08-09-2024	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dmuchowski

Pasjonat IT i Growth Hacker z bogatym doświadczeniem w opracowywaniu skutecznych strategii marketingowych i budowaniu lejków sprzedażowych.

Współpracował z licznymi przedsiębiorstwami, pomagając im we wzroście świadomości marki, a tym samym wzrostem liczby aktywnych klientów.

Specjalizuje się w tworzeniu efektywnych kampanii marketingowych, które nie tylko generują zyski, ale także minimalizują koszty dla firm.

Bogate doświadczenie obejmuje analizowanie potrzeb przyszłych klientów, opracowywanie spersonalizowanych rozwiązań oraz prowadzenie kursów i szkoleń, które wspierają przedsiębiorców na każdym etapie realizacji założeń.

Dąży do osiągnięcia realnych wyników, obniżenia kosztów pozyskania leadów oraz realizacji zakładanych wskaźników. Jego szkolenia opierają się na szybkości nauki i wyjątkowej skuteczności, aby przekształcić marketing w silną dźwignię dla wzrostu biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Kompetencja związana z cyfrową transformacją.

Zgodnie z regulaminem Usługa Szkoleniowa w formie zdalnej jest rejestrowana/ nagrywana, a Uczestnicy po jej zakończeniu mają zapewniony dostęp do utrwalonej usługi, przez co uzyskują możliwość utrwalania efektów uczenia. W związku z koniecznością rejestracji informujemy o nagrywaniu usługi tylko na potrzeby monitoringu, kontroli. Wizerunek Uczestników w celu potwierdzania kwalifikowalności może być przetwarzany w programowych zbiorach danych osobowych poszczególnych Programów Operacyjnych. Zapisując się na usługę Uczestnik wyraża zgodę na wykorzystanie nagrania do takiego celu. Dostęp do wersji offline dla Uczestników i Operatora jest zapewnione przez okres 6 miesięcy od zakończenia usługi. W wersji elektronicznej autorskie prezentacje i nagrania wideo, podręczniki prowadzącego.

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym oraz pozwala na aktywną komunikację między Prowadzącym a Uczestnikami. Zajęcia gwarantują uzyskanie imiennego certyfikatu potwierdzającego ukończenie szkolenia w formie zdalnej. Każda zgłoszona osoba musi dysponować komputerem lub innym urządzeniem mobilnym z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - nie mniejszego jak 3MB/s. Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - przeglądarka Internet Explorer, Chrome, Firefox, Opera lub aplikacja Microsoft Teams zainstalowana na komputerze z systemem Windows, Mac, Linux oraz na telefonie z systemem IOS lub Android <https://teams.microsoft.com/downloads#allDevicesSection> Efekty kształcenia się zostaną zweryfikowane poprzez ankietę test online.

Kontakt



Ewa Malinowska

E-mail kontakt4@szkolniakreator.pl

Telefon (+48) 797 747 077