



Szkolenie instruktorskie - Komunikacja biznesowa oraz social media jako kanał sprzedaży. Podstawy dydaktyczne niezbędne do prawidłowego przekazu wiedzy - V zjazd

1 500,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
71,43 PLN brutto/h
71,43 PLN netto/h

Dorota Urbańska

Numer usługi 2024/06/20/11942/2191645



📍 Rumia / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 04.01.2025 do 05.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	kosmetyczki, kosmetolodzy, osoby chcące zdobyć umiejętności i kwalifikacje
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	03-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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 jest wyposażenie uczestników w umiejętności skutecznej komunikacji biznesowej oraz efektywnego wykorzystania social media jako narzędzia sprzedażowego. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat budowania i

utrzymywania relacji biznesowych, tworzenia atrakcyjnych treści w mediach społecznościowych oraz podstaw dydaktycznych, które umożliwią prawidłowy przekaz wiedzy, wspierając rozwój ich kompetencji edukacyjnych i sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> - Potrafi skutecznie komunikować się w środowisku biznesowym. - Zna zasady budowania i utrzymywania relacji biznesowych. - Umie tworzyć i wdrażać strategie komunikacyjne dostosowane do różnych kontekstów biznesowych. - Zna różne kanały komunikacji biznesowej i potrafi je efektywnie wykorzystywać. - Potrafi efektywnie wykorzystać media społecznościowe jako narzędzie sprzedażowe. - Umie tworzyć atrakcyjne i angażujące treści na platformach social media. - Zna techniki zwiększania zasięgu i zaangażowania w mediach społecznościowych. - Potrafi analizować i interpretować dane z social media w celu optymalizacji strategii sprzedażowej. - Zna podstawy dydaktyki i potrafi przekazywać wiedzę w sposób zrozumiały i angażujący. - Umie przygotować i prowadzić szkolenia oraz prezentacje dla różnych grup odbiorców. - Potrafi oceniać potrzeby szkoleniowe i dostosować metody nauczania do poziomu i oczekiwań uczestników. - Zna techniki aktywizujące uczestników i wspierające efektywne przyswajanie wiedzy. - Potrafi udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej w kontekście edukacyjnym. - Zna zasady etyki i profesjonalizmu w komunikacji biznesowej i dydaktycznej. 	<p>Podsumowanie wykonywanych etapów podczas pracy</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Dzień 1

Część pierwsza:

1. Wprowadzenie (30 minut)

- Powitanie uczestników
- Przedstawienie celu i programu szkolenia
- Krótkie przedstawienie się uczestników

2. Podstawy komunikacji biznesowej (1 godzina)

- Zasady skutecznej komunikacji w biznesie
- Różne kanały komunikacji: pisemna, werbalna, niewerbalna
- Budowanie i utrzymywanie relacji biznesowych

3. Techniki komunikacyjne (1,5 godziny)

- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań
- Prezentacje biznesowe: przygotowanie i prowadzenie
- Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów

4. Przerwa (30 minut)

Część druga

5. Social media jako kanał sprzedażowy - Wprowadzenie (1 godzina)

- Rola social media w dzisiejszym biznesie
- Wybór odpowiednich platform social media dla firmy
- Podstawy tworzenia strategii social media

6. Tworzenie angażujących treści (1,5 godziny)

- Zasady tworzenia atrakcyjnych treści
- Wykorzystanie grafiki, wideo i tekstu
- Planowanie i harmonogramowanie postów

7. Praktyczne ćwiczenia: Komunikacja biznesowa (2 godziny)

- Ćwiczenia w grupach: symulacje rozmów biznesowych
- Przygotowanie i prowadzenie prezentacji
- Analiza i omówienie wyników ćwiczeń

8. Podsumowanie dnia (30 minut)

- Omówienie najważniejszych punktów

- Sesja pytań i odpowiedzi
-

Dzień 2

Część pierwsza:

1. Powtórzenie i wprowadzenie do dnia drugiego (30 minut)

- Krótkie przypomnienie materiału z dnia pierwszego
- Przedstawienie planu na drugi dzień

2. Zaawansowane techniki sprzedaży w social media (1 godzina)

- Kampanie reklamowe na platformach social media
- Targetowanie i retargeting
- Analiza wyników kampanii

3. Budowanie marki w social media (1 godzina)

- Kreowanie wizerunku firmy
- Zasady spójności w komunikacji
- Wykorzystanie influencerów i partnerstw

4. Przerwa (30 minut)

Część druga:

5. Podstawy dydaktyki - Teoria (1,5 godziny)

- Zasady skutecznego nauczania
- Metody nauczania i techniki aktywizujące
- Dostosowywanie przekazu do różnych grup odbiorców

6. Podstawy dydaktyki - Praktyka (1,5 godziny)

- Przygotowanie i prowadzenie szkoleń
- Techniki angażowania uczestników
- Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej

7. Praktyczne ćwiczenia: Social media i dydaktyka (2 godziny)

- Tworzenie strategii social media dla wybranej firmy
- Przygotowanie i prowadzenie mini-szkolenia
- Analiza i omówienie wyników ćwiczeń

8. Podsumowanie i sesja pytań (15 minut)

- Omówienie kluczowych punktów szkolenia
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Wręczenie certyfikatów uczestnictwa

8. Walidacja (15 minut)

Godzina szkoleniowa wynosi 45 min. W ramach szkolenia jest przewidziana jedna przerwa 30 minut.

Metody szkoleniowe:

- Prezentacje multimedialne
- Demonstracje praktyczne
- Praca w grupach i indywidualna
- Dyskusje i sesje pytań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Dzień 1 część pierwsza	Beata Wodzak-Zwara	04-01-2025	08:30	13:00	04:30
2 z 7 Przerwa	Beata Wodzak-Zwara	04-01-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Dzień 1 część druga	Beata Wodzak-Zwara	04-01-2025	13:30	16:30	03:00
4 z 7 Dzień 2 część pierwsza	Beata Wodzak-Zwara	05-01-2025	08:30	13:00	04:30
5 z 7 Przerwa	Beata Wodzak-Zwara	05-01-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 7 Dzień 2 część druga	Beata Wodzak-Zwara	05-01-2025	13:30	16:15	02:45
7 z 7 Walidacja	-	05-01-2025	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	71,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	71,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Beata Wodzack-Zwara

Instruktor oraz dystrybutor marki Astonishing i Noriko Nails oraz Golden Instruktor NAILPRO Poland. W 2005 roku skończone studia: Towaroznawstwo i Zarządzanie Jakością, co w obecnym czasie przekłada się na obszerną wiedzę z zakresu chemii produktów oraz wysoką jakość prowadzonych szkoleń.

Od 2007r. - zajmuje się stylizacją paznokci zawodowo, a obecnie jest właścicielką salonu kosmetycznego oraz centrum szkoleniowego w Gdyni.

2014r. -pierwszy tytuł Mistrzowski, a obecnie jest wielokrotną Mistrzynią i V-ce Mistrzynią Polski i Europy Pink&White.

Prowadzę szkolenia dla stylistek w kraju i za granicą, wykładam w szkołach rocznych, a w wolnej chwili piszę artykuły do gazet branżowych.

Stylizacja paznokci jest moją największą pasją, a z biegiem lat wciąż sięgam po swoje kolejne cele. Wykształcenie wyższe, kierunek Towaroznawstwo i Zarządzanie Jakością .

Posiadam certyfikaty auditorów wewnętrznych oraz zewnętrznych.

Jeśli chodzi o branżę stylizacji paznokci - posiadam ok 100 certyfikatów ze szkoleń dostępnych na rynku polskim oraz zagranicznym (akryl, żel, manicure hybrydowy, kombinowany, frezarkowy, kształty współczesne, kształty pokazowe, szkolenia pod mistrzostwa, szeroko pojęty Nailart, pedicure, stylizacja rzęs)

Posiadam certyfikaty instruktorskie 3 Marek dostępnych na rynku światowym.

Specjalizuje się w szkoleniach technicznych.

Pracuje w zawodzie 13 lat.

Szkolenia prowadzę od 9 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na szkoleniu zapewniane są wszystkie materiały pomocnicze, materiały do budowy i konstrukcji paznokci, materiały i sterylne narzędzia do wykonywania manicure.

Adres

ul. Gdańska 29a

84-230 Rumia

woj. pomorskie

Kontakt



Dorota Urbańska

E-mail d.urbanska@my-solution.com.pl

Telefon (+48) 509 081 305