



Event Manager

Numer usługi 2024/06/24/7405/2196273

5 450,00 PLN brutto

5 450,00 PLN netto

32,83 PLN brutto/h

32,83 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 166 h

📅 01.10.2024 do 30.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia kierowane są do osób pragnących w przyszłości rozpocząć swoją karierę w branży eventowej i organizować wyjątkowe wydarzenia. Dla uczestników działających już zawodowo przy planowaniu eventów kulturalnych i biznesowych program może być natomiast okazją do usystematyzowania swojej wiedzy, odnalezienia inspiracji i wartości oraz przede wszystkim nabycia nowoczesnych kompetencji leaderskich.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	166
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest poszerzenie swoje kompetencje w zakresie planowania i zarządzania wydarzeniami oraz nabycie umiejętności skutecznego radzenia sobie z trudnymi sytuacjami przy organizacji eventów. Poznanie narzędzi wspierających pracę zespołu projektowego. To także nauczenie się budowania efektywnych zespołów i zastosowanie technik negocjacyjnych i poszerzenie umiejętności związanych z występowaniem publicznym.

Studenci będą mieli okazje do nawiązywania kontaktów z innymi profesjonalistami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: - Posiada wiedzę w zakresie planowania i zarządzania wydarzeniami, - Uczestnik charakteryzuje techniki negocjacyjne, - Rozróżnia etapy strategii promocji eventu.	Student przygotowuje harmonogram działań, budżet projektu i scenariusz eventu. Stosuje techniki negocjacyjne w rozmowach z potencjalnymi klientami i dostawcami. Tworzy i wdraża skuteczną strategię strategii promocji eventu.	Obserwacja w warunkach symulowanych Prezentacja
UMIEJĘTNOŚCI: - Posiada umiejętność wystąpień publicznych, - Student posługuje się narzędziami wspierającymi pracę zespołu projektowego.	Student radzi sobie ze stresem związanym z występami publicznymi. Przygotowuje efektywne wystąpienie i prezentacje. Korzysta z narzędzi wspierających pracę zespołu projektowego.	Prezentacja Obserwacja w warunkach symulowanych
SPOŁECZNE: - Kreowanie wizerunku menedżera, - Planuje działania w sytuacji kryzysowej, - Uczestnik współdziała i pracuje w grupie, przyjmując w niej różne role, - Dostosowuje się do zmian w projekcie i środowisku pracy.	Uczestnik buduje proces utrzymywania określonego obrazu osoby zarządzającej w oczach innych ludzi, zarówno wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz. Jest świadomy swoich mocnych i słabych stron oraz stylu zarządzania. Rozwiązuje konflikty w zespole i planować działania w sytuacji kryzysowej. Projektuje i przeprowadzi skuteczny proces komunikacji. Organizuje prace zespołu projektowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testów po każdym semestrze oraz przygotowania projektu w zespole.

Program

Wprowadzenie (18 h)

Charakterystyka eventów – 12 h

- Czym jest event – podstawowe koncepcje i definicje
- Rodzaje i cele eventów
- Trendy i inspiracje - wydarzenia w Polsce i na świecie

Kulisy pracy Event Managera – 6 h

- Rola i umiejętności profesjonalnego Event Managera
- Ścieżki kariery w branży eventowej
- Budowanie sieci kontaktów z dostawcami i podwykonawcami

Planowanie i organizacja wydarzeń (45h)

Tworzenie oferty eventowej– 8h

- Analiza motywacji i celów klienta w kontekście organizacji eventów
- Brief - czym jest i co powinien zawierać?
- Co powinna zawierać oferta przedstawiana klientowi?

Projektowanie wydarzeń– 8h

- Tworzenie persony wydarzenia krok po kroku
- Kreatywna koncepcja wydarzenia i wybór atrakcji pod konkretną widownię i cel eventu
- Zaangażowanie i integracja uczestników podczas wydarzeń offline

Organizacja wydarzeń online – 5 h

- Wybór platformy do transmisji online
- Dobre praktyki na uczynienie eventu online atrakcyjnym dla odbiorców

Program i scenariusz eventu – 8h

- Jak przygotować scenariusz wydarzenia? Co powinno się w nim zawrzeć?
- Koordynacja działań podczas eventu i zarządzanie ryzykiem
- Tips and tricks

Twórcze rozwiązywanie problemów – 8h

- Praktyczne techniki i narzędzia do kreatywnego rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji

Kluczowe umiejętności negocjacyjne (z certyfikatem FU) - 8h

- Czym są negocjacje?
- Rodzaje negocjacji
- Skutecznie przeprowadzanie procesu negocjacji z klientami, podwykonawcami i dostawcami

Podstawy zarządzania projektem – (40h)

Wiedza ogólna z zakresu zarządzania projektami – 8h

Planowanie i harmonogramowanie projektu– 8 h

Finanse w projekcie – 8h

Zarządzanie zespołem i efektywne prowadzenie spotkań – 8h

Narzędzia wspomagające pracę zespołu projektowego – 8h

Promocja wydarzeń – 20 h

Strategia promocji eventu – 12h

- Cel, najważniejsze elementy
- Działania offline i online
- Event marketing

Content marketing i storytelling– 8h

Public Relations w przedsięwzięciach eventowych – 29 h

Pojęcie, cele i funkcje PR – 8h

- Główne założenia PR
- Różnice między PR, a marketingiem
- Narzędzia PR
- Współpraca z mediami, sponsorami i partnerami wydarzeń

Sytuacje trudne i kryzysowe – 8h

- Planowanie działań w sytuacji kryzysowej
- Komunikacja w kryzysie

Wystąpienia publiczne i sztuka prezentacji -8h

Kreowanie wizerunku menedżera– 5 h

- Twoja marka osobista

Prawo w eventach – 8 h

Najważniejsze aspekty prawne organizacji wydarzeń

Seminarium - 6h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Tomasz Palak

Radca prawny, prelegent, autor artykułów na tomaszpalak.pl i w prasie. Siedmiokrotnie na podium konferencji I Love Marketing, występował również na Infoshare, TEDx i licznych innych wydarzeniach. Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej, Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu, Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji i Uczelni Techniczno-Handlowej. Ekspert proszony o wypowiedź przez podmioty zewnętrzne – m.in. Dzień Dobry TVN czy prawo.pl. Twórca książki "Internet a prawo - jak się nie potknąć?". Prywatnie gitarzysta.



2 z 6

Małgorzata Muzsik

Senior event manager agencji eventowej w Poznaniu z 16 letnim doświadczeniem i udokumentowanym sukcesem w organizowaniu udanych i niezapomnianych wydarzeń. Zarządza planowaniem i realizacją dużych imprez korporacyjnych w tym konferencji, gal, jubileuszy dla globalnych klientów różnych branż m.in. Amazon, Danfoss Poland, MAN Bus, Orlen, Rainbow, , Geberit, Carlsberg, HBO, PGNiG.

Współorganizator wielu imprez sportowych dla instytucji publicznych i eventów towarzyszących. Z

dbałością o szczegóły i dużą pasją wyróżnia się planowaniu i realizacji projektów.

Absolwentka Akademii Wychowania Fizycznego z Poznania oraz Uniwersytetu Ekonomicznego, kierunku: techniki komunikacji i perswazji w biznesie. Ukończyła wiele szkoleń z obszaru marketingu, komunikacji, negocjacji, występów publicznych.



3 z 6

Rafał Tabaczek

Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2014 roku.

Wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku.

Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG, OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 14 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 12 500 osób. To ponad 15 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych. Wśród klientów między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan, Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, Uniwersytet Merito Wyższa Szkoła Bankowa, Amplus, BE Media, Pełka 360, Ever Cleaning, Home Asset, Bonus Nieruchomości, Multinieruchomości, Collegium Da Vinci, Ekspert Systemy Informatyczne, Tchibo, ESTO, Emiwo, NTI Polska, e-klimatyzacje, LockOn, Axell Logistic, Apro Investment Deweloper, Quercus, Stanro, BTC, Unikadr, Hisert, MTC Consulting, DCC Grygorcewicz, Deer Spedycja, Sunday Polska, Xene Energie, Xene Biznes, Polkomtel, Praxeo, Rockwool, Dräger, w Punkt Nieruchomości i Finanse.



4 z 6

Karolina Antoniak

Head of events w sprawny.marketing, gdzie odpowiada za kluczowe kwestie związane z wszystkimi wydarzeniami, które są w portfolio sprawny.marketing.

Na swoim koncie ma kilkakrotną organizację konferencji i



5 z 6

Sebastian Drobczyński

Ekspert ds. wizerunku i komunikacji kryzysowej Praktyk z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze kreowania wizerunku osób, firm, podmiotów państwowych i samorządowych oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Prowadzi skuteczne kampanie wizerunkowe, media relations, rozwiązuje sytuacje kryzysowe. Autor książek i artykułów. Twórca kampanii wizerunkowych, informacyjno-promocyjnych dla firm, partii politycznych i podmiotów samorządowych. Konsultant i ekspert zewnętrzny firm, organizacji, PES, instytucji samorządowych w obszarze tworzenia strategii wizerunkowych, rozwoju kapitału ludzkiego oraz rozwiązywania sytuacji kryzysowych. Doradca partii politycznych i polityków. Jako wykładowca akademicki i praktyk prowadzi zajęcia z uczestnikami studiów podyplomowych między innymi dla takich uczelni jak: Collegium Da Vinci (dawna: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu), SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Uniwersytet WSB Merito, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Autor programu i kierownik merytoryczny Studiów Podyplomowych Kreowanie wizerunku na SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny w Poznaniu. Komentator wydarzeń dla mediów, w tym między innymi: Polsat News, TVN24, TVP S.A., Onet, WirtualneMedia, WTK (Wielkopolska Telewizja)

Kablowa), Press.pl, Radio Poznań, Radio Szczecin, Halo Radio, Radio Zet, Radio RMF, Gazeta Pomorska, Gazeta Wyborcza, Głos Wielkopolski, Newsweek Polska, Press, Rzeczpospolita.



6 z 6

Karolina Łukaszewska-Kempa

Doświadczony teoretyk i praktyk marketingu, który ma na swoim koncie ponad 15 lat związanych zawodowo z tym obszarem. Ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Gdańskim oraz studia podyplomowe w Wyższej Szkole Handlowej w Warszawie i Wyższej Szkole Bankowej. Jest założycielem agencji marketingowo-eventowej WOW-ME, mającej na swoim koncie współpracę zarówno z wieloma dużymi międzynarodowymi korporacjami, jak i małymi biznesami. Jej podejście do marketingu charakteryzuje się kompleksowością i indywidualnym podejściem do każdego klienta. Zawsze dba o dopasowanie oferty do unikalnych potrzeb i wymagań klienta oraz specyfiki rynku, co sprawia, że jej działania przynoszą oczekiwane efekty. Posiada również szczególne zamiłowanie do marketingu internetowego i aktywnie śledzi najnowsze nowinki technologiczne, wykorzystując je aktywnie w swojej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po każdym zjeździe uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych umieszczony na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu. Na platformie znajdują informacje dot. harmonogramu, planu zajęć.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- informacji na temat płatności, ,
- katalogu bibliotecznego,
- ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zapisu można dokonać na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

- Chorzowie,
- Poznaniu,
- Szczecinie,
- Warszawie

poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- Przygotowanie projektu w zespołach
- Test po każdym semestrze

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,

- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 166 godzin dydaktycznych = 124,5 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

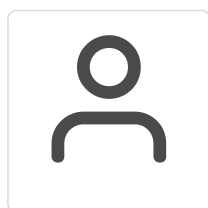
Warunki techniczne

100% zajęć odbywa się zdalnie - prowadzone są wówczas one za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystując czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie.

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą (opcjonalnie) i mikrofonem, głośnikami (wejście słuchawkowe/ słuchawki)

- komputer z aktualnym systemem operacyjnym Microsoft Windows
- aktualna wersja przeglądarki internetowej
- stałe łącze internetowe

Kontakt



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 61 6553 300