

amg.

AMG Anna Garbat



Warsztaty LinkedIn: Efektywne budowanie Sieci i Social Selling - usługa zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2024/06/24/27427/2196475

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 01.08.2024 do 02.08.2024

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

244,44 PLN brutto/h

244,44 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia "Warsztaty LinkedIn: Efektywne budowanie Sieci i Social Selling" są pracownicy działów marketingu, sprzedaży oraz HR, pracownicy działów obsługi klienta, którzy posiadają przynajmniej półroczne doświadczenie zawodowe w korzystaniu z mediów społecznościowych w celach zawodowych. Szkolenie skierowane jest również do menedżerów oraz specjalistów ds. sprzedaży, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie budowania sieci kontaktów i prowadzenia działań sprzedażowych na LinkedIn. Uczestnicy powinni posiadać podstawową znajomość obsługi komputera i internetu.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego zarządzania profilami na LinkedIn oraz do efektywnego wykorzystania platformy do budowania sieci kontaktów i prowadzenia działań z zakresu social sellingu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uzupełnia profil na LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> • Weryfikuje kompletność i aktualność informacji zawartych na profilu LinkedIn. 	Test teoretyczny
	<ul style="list-style-type: none"> • Dodaje i edytuje kluczowe sekcje profilu, takie jak doświadczenie zawodowe, umiejętności, osiągnięcia i rekomendacje. 	Test teoretyczny
	<ul style="list-style-type: none"> • Optymalizuje profil pod kątem wyszukiwarek i algorytmów LinkedIn. 	Test teoretyczny
	<ul style="list-style-type: none"> • Rozpoznaje i identyfikuje odpowiednie osoby do nawiązania kontaktu zawodowego. 	Wywiad ustrukturyzowany
Buduje sieć kontaktów na LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> • Stosuje efektywne strategie zapraszania do sieci i budowania relacji. 	Wywiad ustrukturyzowany
	<ul style="list-style-type: none"> • Angażuje się w interakcje z kontaktami poprzez komentarze, wiadomości i udostępnienia treści. 	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy angażujące treści na LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> • Planuje i tworzy różnorodne typy postów, takie jak artykuły, posty, wideo i infografiki. 	Wywiad ustrukturyzowany
	<ul style="list-style-type: none"> • Zastosowuje zasady tworzenia angażujących treści, które przyciągają uwagę i wzbudzają interakcje. 	Wywiad ustrukturyzowany
	<ul style="list-style-type: none"> • Analizuje wyniki swoich postów i optymalizuje strategię contentową na podstawie zebranych danych. 	Wywiad ustrukturyzowany
Przeprowadza działania z zakresu social sellingu na LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> • Charakteryzuje etapy procesu social sellingu i stosuje odpowiednie techniki w praktyce. 	Wywiad ustrukturyzowany
	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoruje i analizuje skuteczność swoich działań social sellingowych. 	Wywiad ustrukturyzowany
	<ul style="list-style-type: none"> • Utrzymuje długotrwałe relacje z klientami poprzez regularne interakcje i dostarczanie wartościowych treści. 	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady etyki i komunikacji interpersonalnej w pracy	• Omawia zasady etyki w pracy, takie jak dyskrecja, cierpliwość, uczciwość i uprzejmość.	Wywiad ustrukturyzowany
	• Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w kontaktach zawodowych na LinkedIn.	Wywiad ustrukturyzowany
	• Oceni swoje umiejętności komunikacyjne i planuje dalszy rozwój w tej dziedzinie.	Wywiad ustrukturyzowany

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 wskazuje podmioty/osoby przeprowadzające proces kształcenia i szkolenia oraz osobno walidacji.

Program

Warunki do osiągnięcia celu:

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego, uczestnicy powinni posiadać podstawową znajomość obsługi komputera i internetu.

Zakres tematyczny usługi:

Dzień 1:

- **Uzupełnienie profilu na LinkedIn**
 - Weryfikacja i optymalizacja informacji na profilu.
 - Dodawanie doświadczenia zawodowego, umiejętności, osiągnięć i rekomendacji.
 - Optymalizacja profilu pod kątem wyszukiwarek.
- **Budowanie sieci kontaktów**
 - Identyfikacja odpowiednich kontaktów.

- Strategie zapraszania i budowania relacji.
- Interakcje z kontaktami: komentarze, wiadomości, udostępnienia.
- **Tworzenie angażujących treści**
 - Planowanie i tworzenie postów, artykułów, wideo i infografik.
 - Zasady tworzenia angażujących treści.
 - Analiza wyników postów i optymalizacja strategii contentowej.

Dzień 2:

- **Social selling step by step**
 - Etapy procesu social sellingu i techniki praktyczne.
 - Monitorowanie i analiza skuteczności działań.
 - Utrzymywanie relacji z klientami poprzez wartościowe treści.
- **Analiza skuteczności**
 - Korzystanie z narzędzi analitycznych LinkedIn.
 - Interpretacja danych analitycznych.
 - Planowanie i wprowadzanie zmian w strategii na podstawie analizy wyników.
- **Przydatne narzędzia i dobre praktyki**
 - Omówienie przydatnych narzędzi do pracy na LinkedIn.
 - Najlepsze praktyki w zarządzaniu profilem i prowadzeniu działań sprzedażowych.
- **Walidacja usługi**

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.
- Grupy maksymalnie 10-osobowe.
- W trakcie realizacji usługi przeprowadzana będzie weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się poprzez podsumowania dokonywane grupowo, w których uczestnicy mają możliwość omówienia swoich doświadczeń i zadawania pytań.
- Szkolenie prowadzone jest interaktywnie – dyskusja, pytania i zadania na żywo.
- Końcowa walidacja usługi realizowana przez zewnętrzną osobę - test teoretyczny za pomocą narzędzi cyfrowych – Google Forms)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Uzupełnienie profilu na LinkedIn	Marlena Stremler-Matysiak	01-08-2024	10:00	11:00	01:00
2 z 9 Budowanie sieci kontaktów	Marlena Stremler-Matysiak	01-08-2024	11:00	12:00	01:00
3 z 9 Przerwa	Marlena Stremler-Matysiak	01-08-2024	12:00	12:15	00:15
4 z 9 Tworzenie angażujących treści	Marlena Stremler-Matysiak	01-08-2024	12:15	14:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 9 Social selling step by step	Marlena Stremler-Matysiak	02-08-2024	10:00	11:00	01:00
6 z 9 Analiza skuteczności	Marlena Stremler-Matysiak	02-08-2024	11:00	12:00	01:00
7 z 9 Przerwa	Marlena Stremler-Matysiak	02-08-2024	12:00	12:15	00:15
8 z 9 Przydatne narzędzia i dobre praktyki	Marlena Stremler-Matysiak	02-08-2024	12:15	14:00	01:45
9 z 9 Walidacja	-	02-08-2024	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	244,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	244,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marlena Stremler-Matysiak

Praktyk z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie marketingu i komunikacji. Od 2018 roku zajmuje się szkoleniami z zakresu LinkedIn, Content Marketingu oraz Social Sellingu.

Od marca 2021r. działa jako freelancerka pod marką Pani Content. Zarządza projektami komunikacyjnymi i marketingowymi dla marek B2B, w tym programami employee advocacy, content marketingu, strategią komunikacji oraz szkoleniami z zakresu LinkedIn marketingu. W tym czasie

prowadziła komunikację social media, blogi, newslettery oraz kompleksowo wspierała działy marketingu swoich klientów.

Doświadczony content manager, tworzyła treści edukacyjne i promocyjne oraz prowadziła kampanie promocyjno-informacyjne dla miejskich projektów, takich jak Nasz Wrocław czy Zmień piec. Była liderką zespołu social media, odpowiadała za tworzenie planów marketingowych, realizację programów social selling oraz organizację pracy zespołu. Wcześniej, jako social media specialist, tworząc treści dla branż takich jak IT, consulting oraz MICE, a także prowadząc szkolenia dla klientów.

Posiada tytuł magistra kierunku Kreowanie Mediów na Uniwersytecie SWPS we Wrocławiu. Jest autorką licznych publikacji w mediach branżowych, takich jak "Szef Sprzedaży", "Prowly", "HR Business Partner" oraz "Social Media Manager".

Autorka materiałów szkoleniowych i regularnie poddaje się superwizji, aby stale rozwijać swoje kompetencje. Jej profil LinkedIn zawiera liczne referencje, a pełne CV oraz dyplomy są dostępne online.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują prezentację szkoleniową.

Informacje dodatkowe

- Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.) w zw. z § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z dnia 31 grudnia 2013 r. Poz. 1722).
- Dostawca usług korzysta ze zwolnienia podmiotowego: art. 113 ust 1 i 9 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (poniżej 70% dofinansowania)
- Przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników.
- Podany termin jest przykładowy - w celu organizacji szkolenia prosimy o kontakt 600 123 835

Warunki techniczne

Platforma/komunikator przez który odbędzie się szkolenie:

Google Meets

Minimalne wymagania sprzętowe dla urządzenia uczestnika szkolenia:

- Komputer/laptop z systemem operacyjnym Windows 10 lub macOS 10.13 lub nowszym.
- Procesor: Intel Core i5 (gen. 6) lub równoważny.
- Pamięć RAM: Minimum 8 GB.
- Dysk twardy: SSD z przestrzenią wolną minimum 256 GB lub HDD 7200 RPM.
- Karta graficzna: Zintegrowana lub dedykowana z pamięcią 1 GB.
- Kamera HD (wbudowana lub zewnętrzna).
- Mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny).
- Głośniki lub słuchawki (z mikrofonem, opcjonalnie).

Minimalne parametry łącza sieciowego dla urządzenia uczestnika szkolenia:

- Szybkość połączenia: Stałe połączenie internetowe o przepustowości minimum 2 Mbps w dół i w górę.
- Stabilność połączenia: Brak częstych spadków prędkości lub przerw w dostępie do internetu.
- Ping: Niski ping poniżej 100 ms, aby zapewnić płynną komunikację audio i video.

Niezbędne oprogramowanie, jakie musi posiadać uczestnik:

- Przeglądarka internetowa: Aktualna wersja Chrome, Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Aplikacja Google Meet (opcja). Aplikacja nie jest wymagana, możliwy jest dostęp przez przeglądarkę.

Uwagi dodatkowe:

- Upewnij się, że przeglądarka jest zaktualizowana do najnowszej wersji, aby zapewnić kompatybilność i bezpieczeństwo.
- W przypadku korzystania z przeglądarki zaleca się wyłączenie blokowania reklam oraz używanie połączenia internetowego o możliwie stabilnym i szybkim działaniu.
- W przypadku problemów technicznych
- Z uwagi na praktyczny charakter zajęć, nie ma możliwości uczestniczyć w szkoleniu poprzez system Android (tzn. na telefonie, tablecie).
- Kontakt do osoby odpowiedzialnej za techniczną pomoc pod numerem telefonu 600 123 835 lub mail: amg@dofinansowaneszkolenia.eu
- Kody dostępowe do usługi będą podane **do 5 dni przed usługą**.

Kontakt



Anna Garbat

E-mail amg@dofinansowaneszkolenia.eu

Telefon (+48) 600 123 835