

Unlimited Joanna
Niczyporuk

Budowanie Pozytywnego Wizerunku Firmy i Marki

Numer usługi 2024/07/02/7841/2205578

📍 Miłocin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 03.09.2024 do 06.09.2024

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm - przedsiębiorcy - kadra kierownicza - osoby pracujące lub zamierzające podjąć pracę w działach marketingu, PR
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Cele szkolenia obejmują zapoznanie uczestników z aktualną wiedzą z zakresu Public Relations oraz technikami budowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, produktu lub marki, a także nabycie swobody i pewności w

dziedzinie PR. Ponadto, szkolenie ma na celu uświadomienie uczestnikom znaczenia i możliwości PR oraz doskonalenie umiejętności komunikacyjnych, również w sytuacjach konfliktowych i kryzysowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zna techniki budowania wizerunku	<ul style="list-style-type: none">- nazywa techniki budowania wizerunku- potrafi przyporządkować je do różnych sytuacji w firmie- opisuje działania w sytuacji kryzysowej	Test teoretyczny
wie jak stworzyć spójną strategię wizerunkową	<ul style="list-style-type: none">- wymienia działania spójnej strategii- planuje kolejność działań- potrafi wdrożyć strategię- wdraża pozytywne relacje z klientami, pracownikami	Test teoretyczny
posiada świadomość wpływu marketingu na wizerunek	<ul style="list-style-type: none">- wymienia działania marketingowe w budowaniu wizerunku- zna kryteria wyboru agencji marketingowej właściwej dla firmy- wdraża pozytywne	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

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

tak

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

tak

Program

Moduł 1: Public Relations zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy

Część 1: Koncepcja PR

- ****Jaki wizerunek firmy chcemy przekazywać na zewnątrz i wewnątrz organizacji?***
- ***Plan Komunikacji:*** Jak definiować i realizować cele komunikacyjne.

Część 2: PR w Przedsiębiorstwie

- ****Informacja zwrotna:*** Jak właściwie zarządzać feedbackiem.
- ****Alternatywy dla PR:*** Inne metody budowania wizerunku i relacji.

Moduł 2: Skuteczna Komunikacja w Organizacji oraz w Kontaktach z Klientami/Partnerami

Część 1: Bariery Komunikacyjne

- ****Dyskusje i Gry Symulacyjne:*** Diagnozowanie i pokonywanie barier komunikacyjnych.

Część 2: Komunikacja Na Zewnątrz Firmy

- ****Informacja dla Klientów:*** Co ludzie chcą wiedzieć i jak im to przekazywać.

Moduł 3: Marka i Wizerunek – Budowanie w Oparciu o Twórcze Techniki

Część 1: Czym Jest Marka?

- ****Wartościowanie Wizerunku:*** Jakie elementy wpływają na postrzeganie marki.

Część 2: Narzędzia Budowania Marki

- ****Czynniki Decydujące o Postrzeganiu Marki:*** Które aspekty są najważniejsze dla klientów.

Część 3: Skuteczne Sposoby Docierania do Klienta

- ****Wizerunek:*** Jak efektywnie komunikować wartości marki do odbiorców.

Moduł 4: Konflikty

Część 1: Psychologiczne Modele Powstawania i Rozwoju Konfliktu

- ****Spirala Konfliktu i Sposoby Zapobiegania:***
- ***Koło Konfliktu Ch. Moore'a:*** Techniki rozwiązywania konfliktów.

Część 2: Erystyka w Praktycznym Warsztacie

- ****Sztuka Prowadzenia Sporów:*** Jak skutecznie argumentować i perswadować.

Moduł 5: Ryzyko i Zarządzanie Ryzykiem w Firmie

Część 1: Metody Szacowania i Ewaluacji Ryzyka

- ****Procedury Obsługi Ryzyka:*** Jak zarządzać ryzykiem w firmie.

Moduł 6: Kryzys

Część 1: PR i Komunikacja w Kryzysie

- ****Jak Zachowywać się Asertywnie w Sytuacjach Kryzysowych****

Część 2: Konferencja Prasowa – Materiały „dla Prasy”

- ****Jak Przygotowywać Materiały**** Informacje, newsy, notatki prasowe.

Moduł 7: Wizerunek firmy

Część 1: Znaczenie Kolorystyki w Kampanii Reklamowej

- ****Psychologia Kolorów:*** Jak dobrać kolory do kampanii reklamowej.

Część 2: Opracowanie Logo Firmy

- **Projektowanie Logo:** Kluczowe elementy skutecznego logo.

- **Nazwa Firmy:** Znaczenie nazwy na rynku.

Część 3: Działania Promocyjne Firmy

- **Wybór Kanału Dystrybucji i Promocji:** Jak wybrać odpowiednie kanały dla skutecznej promocji.

Część 4: Budowa Profesjonalnej Strony Internetowej

- **Elementy Strony:** Co powinna zawierać profesjonalna strona firmy.

- **Oddziaływanie Podprogowe i Formatowanie Tekstu:** Jak formatowanie wpływa na skuteczność materiałów reklamowych.

Moduł 8: Standardy Firmy

Część 1: Standardy i Normy Obowiązujące w Firmie

- **Wewnętrzne Normy:** Standardy zachowań i procedur w firmie.

Część 2: Spójność Materiałów Reklamowych

- **Jednolita Identyfikacja Wizualna:** Jak zapewnić spójność materiałów reklamowych.

Część 3: Normy Pisania Korespondencji

- **Korespondencja Listowna i Elektroniczna:** Normy i zasady pisania korespondencji.

Część 4: Wizerunek Pracowników

- **Profesjonalizm Pracowników:** Jak budować profesjonalny wizerunek pracowników firmy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 1: Public Relations zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 13 Moduł 2: Skuteczna Komunikacja w Organizacji oraz w Kontaktach z Klientami/Partne rami	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 13 Przerwa	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 Moduł 3: Marka i Wizerunek – Budowanie w Oparciu o Twórcze Techniki	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	11:15	12:45	01:30
5 z 13 Przerwa	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	12:45	13:00	00:15
6 z 13 Moduł 4: Konflikty	Joanna Niczyporuk	03-09-2024	13:00	15:15	02:15
7 z 13 Moduł 5: Ryzyko i Zarządzanie Ryzykiem w Firmie	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	08:00	09:30	01:30
8 z 13 Moduł 6: Kryzys	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	09:30	11:00	01:30
9 z 13 Przerwa	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 13 Moduł 7: Wizerunek firmy	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	11:15	13:30	02:15
11 z 13 Przerwa	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	13:30	13:45	00:15
12 z 13 Moduł 8: Standardy Firmy	Joanna Niczyporuk	05-09-2024	13:45	15:00	01:15
13 z 13 Test wiedzy	-	05-09-2024	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	133,33 PLN
----------------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	133,33 PLN
---------------------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Niczyporuk

Przez 5 lat zarządzała 5 oddziałami ze 150 pracownikami w firmie outsourcingowej, współpracowała m.in. z Reiffeisen, Millenium Bank, Netia, mBank, NOM. Ma wieloletnie doświadczenie w rozbudowywaniu struktury sprzedaży bezpośredniej, prowadzeniu grup call center oraz zarządzaniu kampaniami marketingowymi. Swoją praktyczną wiedzę przekazuje na licznych szkoleniach z technik sprzedaży, zarządzania i organizacji firmy, marketingu, przedsiębiorczości, HR, motywowania, coachingu, organizacji czasu, motywacji. Przeprowadzonych w sumie około 5000 godzin szkoleniowych. Od 2008r prowadzi własną firmę outsourcingowo-szkoleniową, w której przeszkolonych zostało ponad 15 000 ludzi. Przygotowywanie dokumentacji przetargowej, konkursowej do projektów finansowanych ze środków publicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja, ćwiczenia

Warunki uczestnictwa

Warunkiem otrzymania dofinansowania jest spełnienie warunków przedstawionych przez Operatora, który jest dysponentem funduszy publicznych w Państwa regionie. Do Operatora składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej. Cena obejmuje szkolenie objęte dofinansowaniem w wysokości przynajmniej 70% w przypadku mniejszego dofinansowania doliczamy 23% VAT. (szkolenia zawodowe finansowane w min. 70% ze środków publicznych podlegają zwolnieniu z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień; w innym przypadku do podanej ceny netto należy doliczyć 23% VAT.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych (45 min) oraz obejmuje 9 godzin dydaktycznych każdego dnia oraz 2 przerwy po 15 min. Łącznie 18 godzin dydaktycznych oraz przerwy (przerwy nie wliczane do czasu trwania usługi).

Po zakończeniu udziału w szkoleniu uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz dokonuje oceny szkolenia w BUR.

Rodzaj ceny Cena Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 2400,00 PLN Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2400,00 PLN Koszt osobogodziny brutto 133,33 PLN Koszt osobogodziny netto 133,33 PLN Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć - wypełnienie testu na zakończenie zajęć.

Adres

Miłocin 49A
24-150 Miłocin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Niczyporuk

E-mail biuro@unlimitedgroup.pl

Telefon (+48) 533 993 337