



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Pozytywny wizerunek firmy - nowoczesny PR

Numer usługi 2024/07/11/132349/2217793

📍 Kawnice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 24.07.2024 do 29.10.2024

1 269,36 PLN brutto

1 032,00 PLN netto

211,56 PLN brutto/h

172,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / PR |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie jest skierowane przede wszystkim do pracowników wykonujących roboty ogólnobudowlane i specjalistyczne w zakresie budownictwa oraz zarządzających bądź administrujących firmą o profilu budowlano-wykończeniowym. Grupą docelową szkolenia "Pozytywny wizerunek firmy - nowoczesny PR" są pracownicy na stanowiskach związanych z zarządzaniem, sprzedażą i administracją, którzy potrzebują podstawowej wiedzy na temat budowania i utrzymywania pozytywnego wizerunku firmy. Ponadto grupą docelową usługi są pracownicy, którzy chcą zyskać wiedzę na temat zaangażowania i profesjonalizmu wobec firmy oraz znaczenia spójnego wizerunku firmy w kontekście zarządzania finansami i zasobami ludzkimi. |
| Minimalna liczba uczestników | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 23-07-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |
| Liczba godzin usługi | 6 |
| 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 edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w podstawową wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego budowania i utrzymywania pozytywnego wizerunku firmy. Szkolenie ma na celu zwiększenie świadomości pracowników na temat znaczenia PR w codziennych działaniach oraz ich wpływu na postrzeganie firmy przez klientów i partnerów biznesowych. Uczestnicy nauczą się, jak komunikować się w sposób spójny i profesjonalny, co przyczyni się do wzmocnienia marki i zwiększenia zaufania do firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|-------------------------------------|
| Uczestnik rozróżnia różne aspekty Public Relations i definiuje kluczowe elementy skutecznego wizerunku firmy. | Uczestnik definiuje kluczowe elementy skutecznego wizerunku firmy. | Test teoretyczny |
| Uczestnik charakteryzuje techniki skutecznej komunikacji. | Uczestnik identyfikuje wybór odpowiednich narzędzi i kanałów komunikacyjnych, umożliwiających prowadzenie profesjonalnych rozmów z klientami i partnerami biznesowymi. | Test teoretyczny |
| Uczestnik obsługuje narzędzia do zarządzania wizerunkiem firmy w mediach społecznościowych. | Uczestnik tworzy przykładową kampanię w mediach społecznościowych. Uczestnik wymienia sposoby monitorowania aktywności użytkowników w mediach społecznościowych. | Prezentacja Test teoretyczny |
| Uczestnik projektuje strategię zarządzania kryzysowego i monitoruje działania w trakcie kryzysu, aby minimalizować jego negatywny wpływ na wizerunek firmy. | Uczestnik identyfikuje potencjalne kryzysy PR na przykładzie firmy, w której pracuje. | Prezentacja |

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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Wprowadzenie do PR

- Definicja i znaczenie Public Relations (PR)
- Różnica między PR a reklamą
- Elementy składowe PR

2. Budowanie pozytywnego wizerunku firmy

- Znaczenie wizerunku firmy dla jej sukcesu
- Kluczowe aspekty budowania pozytywnego wizerunku
- Rola pracowników w kształtowaniu wizerunku firmy

3. Komunikacja w PR

- Podstawy skutecznej komunikacji
- Narzędzia i kanały komunikacyjne w PR
- Jak prowadzić spójne i profesjonalne rozmowy z klientami i partnerami

4. Media społecznościowe i PR

- Rola mediów społecznościowych w nowoczesnym PR
- Zarządzanie wizerunkiem firmy w mediach społecznościowych
- Tworzenie angażujących treści

5. Zarządzanie kryzysowe w PR

- Identyfikacja i ocena potencjalnych kryzysów
- Strategie zarządzania kryzysowego
- Komunikacja w czasie kryzysu

6. Praktyczne aspekty PR w codziennej pracy

- Rola różnych działów w budowaniu wizerunku firmy
- Praktyczne wskazówki dla różnych stanowisk

7. Test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 3 Pozytywny wizerunek firmy - nowoczesny PR | Emilia Sędziak | 24-08-2024 | 13:00 | 14:00 | 01:00 | Nie |
| 2 z 3 Pozytywny wizerunek firmy - nowoczesny PR | Emilia Sędziak | 29-10-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 | Tak |
| 3 z 3 walidacja | - | 29-10-2024 | 12:00 | 13:00 | 01:00 | Nie |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 269,36 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 032,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 211,56 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 172,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Sędziak

Emilia jest międzynarodowym negocjatorem biznesowym, trenerem, konsultantem oraz wykładowcą uniwersyteckim na Uniwersytecie MERITO w Warszawie i ANS w Koninie, gdzie uczy przedmiotów biznesowych i Psychologii Biznesu. W biznesie międzynarodowym działa od 2008 roku, zarządzając zespołami i tranżycją procesów biznesowych. Od 2019 roku wspiera polskich przedsiębiorców, rozwijając ich umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne z uwzględnieniem różnic kulturowych. Pomaga MŚP w rozwoju i uporządkowaniu struktur firm.

Negocjuje kontrakty i warunki handlowe w imieniu swoich klientów, mając doświadczenie w negocjacjach międzynarodowych z partnerami z wielu krajów. Jest członkiem grupy „Black Swan” Chrisa Vossa, a w 2021 roku otrzymała nagrodę „Lider wśród Trenerów biznesowych” podczas Polish Businesswomen Awards. Współpracowała m.in. z Ernst & Young, Aztra Zeneca, NETIA, i lotniskiem Poznań Ławica. Przygotowuje się do launchingu kursu online „WIN-WIN: Skuteczne strategie negocjacyjne” w czerwcu 2024 roku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione uczestnikom podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Podczas trwania szkolenia jest przewidziana przerwa.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
 - Apple macOS,
 - Microsoft Windows,
 - Chrome OS,
 - Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

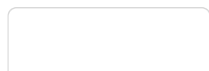
Adres

ul. Pogodna 6
62-590 Kawnice
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Weronika Montowska-Brzostowska



E-mail weronika.montowska-brzostowska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 506 388 033