



Institut Kreowania
Przedsiębiorczości
Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie "Skuteczna komunikacja marketingowa w firmie"

Numer usługi 2024/07/17/163493/2225835

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.12.2024 do 13.12.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

138,38 PLN brutto/h

112,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest: <ul style="list-style-type: none">Przedsiębiorcom i właścicielom firm, którzy chcą zwiększyć efektywność swojego biznesu i wprowadzać nowoczesne rozwiązania.Menedżerom i kierownikom średniego oraz wyższego szczebla, odpowiedzialnym za rozwój sprzedaży, zarządzanie zespołem oraz strategię firmy.Pracownikom działów sprzedaży, marketingu, zasobów ludzkich i innowacji, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i podnosić efektywność swoich działań.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program szkolenia pt. "Skuteczna komunikacja marketingowa w firmie" został zaprojektowany, aby wyposażyć uczestników w narzędzia i techniki niezbędne do efektywnej komunikacji marketingowej. Szkolenie obejmuje zarówno teoretyczne wprowadzenie do kluczowych koncepcji, jak i praktyczne warsztaty, które pomogą uczestnikom zastosować zdobytą wiedzę w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznanie podstaw komunikacji marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w analizowaniu przypadków.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczenie się budowania tożsamości marki przez komunikację.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w tworzeniu spójnych komunikatów marketingowych.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznanie e-mail marketingu i automatyki marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o wykorzystaniu mediów społecznościowych w komunikacji marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznanie zasad projektowania komunikacji wizualnej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji z tworzenia materiałów wizualnych.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o analizie danych w marketingu.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Skuteczna Komunikacja Marketingowa w Firmie" jest wyposażenie uczestników w narzędzia i techniki niezbędne do efektywnej komunikacji marketingowej, co przekłada się na zwiększenie skuteczności działań marketingowych, poprawę wizerunku firmy oraz wzrost zaangażowania klientów. Szkolenie ma na celu wzmocnienie umiejętności uczestników w zakresie budowania spójnego wizerunku marki, efektywnego wykorzystania cyfrowych narzędzi komunikacyjnych, tworzenia atrakcyjnych materiałów wizualnych oraz mierzenia i optymalizowania efektywności kampanii marketingowych. Poprzez teoretyczne wprowadzenie i praktyczne warsztaty, uczestnicy zdobędą wiedzę na temat najlepszych praktyk w komunikacji marketingowej, co pozwoli im tworzyć bardziej skuteczne kampanie, lepiej angażować odbiorców oraz podejmować decyzje marketingowe oparte na analizie danych. W efekcie, szkolenie przyczyni się do zwiększenia rozpoznawalności marki, poprawy relacji z klientami oraz osiągnięcia lepszych wyników biznesowych.

Efekt usługi

Poznanie podstaw komunikacji marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w analizowaniu przypadków.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczenie się budowania tożsamości marki przez komunikację.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w tworzeniu spójnych komunikatów marketingowych.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznanie e-mail marketingu i automatyki marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o wykorzystaniu mediów społecznościowych w komunikacji marketingowej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznanie zasad projektowania komunikacji wizualnej.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji z tworzenia materiałów wizualnych.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o analizie danych w marketingu.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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?

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

Program

Moduł 1: Podstawy komunikacji marketingowej Czas trwania: 4 godziny

Wykład (2 godziny): Wprowadzenie do komunikacji marketingowej:

- Omówienie roli komunikacji marketingowej w osiągnięciu celów biznesowych.
- Przykłady udanych i nieudanych kampanii marketingowych oraz analiza przyczyn ich sukcesów lub porażek.

Budowanie tożsamości marki przez komunikację:

- Metody tworzenia spójnego wizerunku marki za pomocą komunikacji.
- Jak dostosować ton i styl komunikacji do różnych grup docelowych.

Warsztaty (2 godziny): Analiza przypadków:

- Uczestnicy analizują case studies, identyfikują kluczowe elementy skutecznej komunikacji i sugerują ulepszenia.
- Dyskusje grupowe skoncentrowane na przemyślanej adaptacji stylu komunikacji do różnych scenariuszy.

Tworzenie spójnych komunikatów marketingowych:

- Warsztaty z tworzenia komunikatów promujących produkt/usługę, które są jasne, przyciągają uwagę i wywołują pożądaną reakcję.
- Praca w grupach nad projektowaniem strategii komunikacyjnych dla fikcyjnych produktów lub usług.

Moduł 2: Cyfrowe narzędzia komunikacji marketingowej Czas trwania: 4 godziny

Wykład (2 godziny): Wykorzystanie mediów społecznościowych w komunikacji marketingowej:

- Detalizacja na temat różnych platform społecznościowych i ich specyfiki (np. LinkedIn dla B2B, Instagram dla wizualnych marek).
- Strategie angażowania odbiorców i budowania społeczności wokół marki.

E-mail marketing i automatyka marketingowa:

- Prezentacja najlepszych praktyk w email marketingu, w tym personalizacja i segmentacja listy mailingowej.

- Przegląd popularnych narzędzi do automatyki marketingowej, takich jak Mailchimp czy HubSpot.

Warsztaty (2 godziny): Praktyczne zastosowanie mediów społecznościowych:

- Ćwiczenia z tworzenia planów postów i kampanii reklamowych dostosowanych do różnych platform.

- Analiza i optymalizacja istniejących profili społecznościowych uczestników lub fikcyjnych firm.

Ćwiczenia z email marketingu:

- Projektowanie efektywnych kampanii emailowych, w tym tworzenie treści, dobór grafik i planowanie wysyłek.

- Ćwiczenia z użyciem rzeczywistych narzędzi do automatyki marketingowej, konfiguracja kampanii i interpretacja wyników.

Moduł 3: Skuteczna komunikacja wizualna Czas trwania:4 godziny

Wykład (2 godziny): Zasady projektowania komunikacji wizualnej:

- Wprowadzenie do podstaw projektowania graficznego, w tym wybór kolorów, typografia i układ.

- Jak używać elementy wizualne do wzmacniania przekazu marketingowego.

Wykorzystanie grafik i wideo w marketingu:

- Omówienie narzędzi do tworzenia grafik i filmów, takich jak Canva, Adobe Photoshop, czy Adobe Premiere.

Warsztaty (2 godziny): Tworzenie materiałów wizualnych:

- Warsztaty z projektowania grafik reklamowych, postów na media społecznościowe oraz prostych animacji.

- Podstawy edycji wideo – uczestnicy tworzą krótki film promocyjny, używając prostych narzędzi do edycji.

Moduł 4: Mierzenie efektywności komunikacji marketingowej Czas trwania:4 godziny

Wykład (2 godziny): Podstawy analizy danych w marketingu:

- Jak zbierać i analizować dane z różnych kanałów marketingowych, w tym media społecznościowe, strony internetowe i kampanie emailowe.

- Wprowadzenie do narzędzi analitycznych jak Google Analytics.-Optimizing strategies based on feedback and data:

- Metody dostosowywania strategii marketingowych na podstawie uzyskanych danych i opinii klientów.

Warsztaty (2 godziny): Analiza danych z kampanii:

- Praktyczne ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi analitycznych do oceny skuteczności przeprowadzonych kampanii.

- Symulacje optymalizacji kampanii na podstawie zebranych danych – uczestnicy pracują nad fikcyjnymi przypadkami, analizując wyniki i proponując poprawki.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wykład - Wprowadzenie do komunikacji marketingowej	Michał Misztal	12-12-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Warsztaty - Analiza przypadków	Michał Misztal	12-12-2024	11:00	13:00	02:00
3 z 8 Wykład - Wykorzystanie mediów społecznościowych w komunikacji marketingowej	Michał Misztal	12-12-2024	13:00	15:00	02:00
4 z 8 Warsztaty - Praktyczne zastosowanie mediów społecznościowych	Michał Misztal	12-12-2024	15:00	17:00	02:00
5 z 8 Wykład - Zasady projektowania komunikacji wizualnej	Michał Misztal	13-12-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 8 Warsztaty - Tworzenie materiałów wizualnych	Michał Misztal	13-12-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 8 Wykład - Podstawy analizy danych w marketingu	Michał Misztal	13-12-2024	13:00	15:00	02:00
8 z 8 Warsztaty - Analiza danych z kampanii	Michał Misztal	13-12-2024	15:00	17:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

138,38 PLN

Koszt osobogodziny netto

112,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Misztal

Prezes Startup Academy, trener biznesu, koordynator i twórca licznych programów nauczania przedsiębiorczości, ekspert Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w zakresie oceny innowacyjności startupów.

Jest autorem biznesowych programów edukacyjnych dla początkujących przedsiębiorców, dla których przeprowadził kilka tysięcy godzin doradczych. Był konsultantem przy kilkudziesięciu procesach inwestycyjnych, z których wiele zakończyło się powodzeniem. Z sukcesem pozyskał wiele dotacji na rozwój firm, których kwoty przekroczyły 20 mln zł.

Przez 11 lat pracował nad rozwojem przedsiębiorczości w Polsce w ramach Fundacji AIP. Opiekował się ponad 600 startupami spośród różnych branż pełniąc następnie rolę Dyrektora Regionalnego AIP. Współtworzył fundusz inwestycyjny AIP Seed Capital, zajmując się selekcją i scoutingiem startupów. Następnie objął zarządzanie sprzedażą warszawskich Business Linków – akceleratorów biznesu i przestrzeni coworkingowych.

W ramach międzynarodowego programu unijnego Speed Up w latach 2017-2021 doradzał Urzędowi Miasta Stołecznego Warszawy w zakresie tworzenia ekosystemu startupowego w stolicy.

Świetnie czuje się w roli trenera lub prelegenta – prowadził dziesiątki szkoleń i występował na wielu konferencjach biznesowych i startupowych, wspierając rozwój największej w Europie organizacji startupowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody szkoleniowe:

- Wykłady interaktywne
- Studia przypadków (case studies)
- Warsztaty praktyczne
- Ćwiczenia grupowe
- Symulacje i scenariusze
- Dyskusje i sesje Q&A

Warunki techniczne

Wymagania systemowe

Obsługiwany system operacyjny

- System operacyjny macOS X w wersji 10.10 lub nowszej
- System Windows 11 - Uwaga: system Windows 11 jest obsługiwany w wersji 5.9.0 lub nowszej.
- Windows 10 - Uwaga: w przypadku urządzeń z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- System operacyjny Windows w wersji 8 lub 8.1
- System operacyjny Windows 7
- System operacyjny Ubuntu w wersji 12.04 lub nowszej
- System operacyjny Mint w wersji 17.1 lub nowszej
- System operacyjny Red Hat Enterprise Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny Oracle Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny CentOS w wersji 6.4 lub nowszej
- Oprogramowanie Fedora w wersji 21 lub nowszej
- Oprogramowanie OpenSUSE w wersji 13.2 lub nowszej
- System operacyjny ArchLinux (tylko w wersji 64-bitowej)

Obsługiwany tablet i urządzenia mobilne:

- Urządzenia z systemem Android i iOS
- Urządzenia BlackBerry
- Urządzenie Surface w wersji PRO 2 lub nowszej z systemem operacyjnym Windows w wersji 8.1 lub nowszej
- Uwaga: W przypadku komputerów typu tablet z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- Komputery tabletowe obsługują tylko klienta Desktop Client.

Obsługiwane przeglądarki

- Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
- macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
- Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

Kontakt



Justyna Ratajczak

E-mail justyna@startupacademy.pl

Telefon (+48) 504 394 734