



ALIO CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowe trendy w branży szkoleniowej- szkolenie z zakresu formułowania komunikatów marketingowo- sprzedażowych dostosowanych do potrzeb pokoleń obecnych na rynku pracy

Numer usługi 2024/07/24/166223/2234871

📍 Poznań / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 02.09.2024 do 26.09.2024

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

167,65 PLN brutto/h

167,65 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Usługa przeznaczona dla osób zajmujących się : <ul style="list-style-type: none">• tworzeniem ofert sprzedażowych• komunikacją marketingową• komunikacją z klientem• ofertowaniem |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 6 |
| Data zakończenia rekrutacji | 01-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 34 |
| 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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego przygotowywania komunikatów makrotingowo-sprzedażowych z uwzględnieniem nowych trendów i potrzeb pokoleń obecnych na rynku pracy dzięki poznaniu i wdrożeniu zasad komunikacji międzypokoleniowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Ofertuje klientów uwzględniając potrzeby pokoleń | charakteryzuje pokolenia obecne na rynku pracy | Wywiad swobodny |
| | dostrzega podobieństwa i różnice | Wywiad swobodny |
| Tworzy komunikaty marketingowo-sprzedażowe | rozpoznaje strukturę komunikatów | Wywiad swobodny |
| | wdraża zasady komunikacji międzypokoleniowej | Wywiad swobodny |

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

1. Nowe trendy komunikacyjne w branży szkoleniowej

2. Charakterystyka pokoleń na rynku pracy:

- Baby Boomers,
- Pokolenie X,
- Millenialsi,
- Pokolenie Z

3. Analiza potrzeb reprezentantów różnych pokoleń

4. Projektowanie ofert sprzedażowych
5. Projektowanie komunikatów makretingowych
7. Komunikacja międzypokoleniowa w kontekście sprzedaży
8. Tworzenie hybrydowych ofert obejmujących potrzeby wszystkich pokoleń
9. Studium przypadku
10. Nowoczesne metody ewaluacji
11. Weryfikacja osiągniętych efektów kształcenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 17 Nowe trendy komunikacyjne w branży szkoleniowej | Natalia Smolarek | 02-09-2024 | 15:00 | 17:00 | 02:00 |
| 2 z 17 Charakterystyka pokoleń na rynku pracy : Baby Boomers | Natalia Smolarek | 05-09-2024 | 11:00 | 13:00 | 02:00 |
| 3 z 17 Przerwa | Natalia Smolarek | 05-09-2024 | 13:00 | 13:15 | 00:15 |
| 4 z 17 Charakterystyka pokoleń na rynku pracy: Pokolenie X | Natalia Smolarek | 05-09-2024 | 13:15 | 15:30 | 02:15 |
| 5 z 17 Charakterystyka pokoleń na rynku pracy: Millenialsi | Natalia Smolarek | 12-09-2024 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 6 z 17 Charakterystyka pokoleń na rynku pracy: Pokolenie Z | Natalia Smolarek | 12-09-2024 | 11:00 | 13:00 | 02:00 |
| 7 z 17 Przerwa | Natalia Smolarek | 12-09-2024 | 13:00 | 13:15 | 00:15 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8 z 17 Analiza potrzeb reprezentantów różnych pokoleń | Natalia Smolarek | 12-09-2024 | 13:15 | 14:15 | 01:00 |
| 9 z 17 Projektowanie ofert sprzedażowych | Natalia Smolarek | 12-09-2024 | 14:15 | 15:30 | 01:15 |
| 10 z 17 Projektowanie komunikatów makretingowych | Natalia Smolarek | 19-09-2024 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 11 z 17 Komunikacja międzypokoleniowa w kontekście sprzedaży | Natalia Smolarek | 19-09-2024 | 11:00 | 13:00 | 02:00 |
| 12 z 17 Przerwa | Natalia Smolarek | 19-09-2024 | 13:00 | 13:15 | 00:15 |
| 13 z 17 Tworzenie hybrydowych ofert obejmujących potrzeby wszystkich pokoleń | Natalia Smolarek | 19-09-2024 | 13:15 | 15:30 | 02:15 |
| 14 z 17 Studium przypadku - analiza dostępnych ofert rynkowych | Natalia Smolarek | 26-09-2024 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 15 z 17 Nowoczesne metody ewaluacji | Natalia Smolarek | 26-09-2024 | 11:00 | 13:00 | 02:00 |
| 16 z 17 Przerwa | Natalia Smolarek | 26-09-2024 | 13:00 | 13:15 | 00:15 |
| 17 z 17 Weryfikacja osiągniętych efektów kształcenia | - | 26-09-2024 | 14:30 | 16:15 | 01:45 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 700,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 700,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 167,65 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 167,65 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Natalia Smolarek

Trener, doradca, konsultant, projektant usług rozwojowych. Certyfikowany doradca Kirkpatrick Four Levels®, absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu i szkoły Analizy Transakcyjnej 101 i HR Master. Posiada 5-letnie doświadczenie w diagnozowaniu i kontraktowaniu potrzeb rozwojowych oraz 10 lat doświadczenia w zarządzaniu usługami rozwojowych. Jako projektant usług rozwojowych stosuje narzędzia wspomagające przeprowadzenie diagnozowania i kontraktowania potrzeb rozwojowych osób indywidualnych zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą, zmienić branżę lub rozwinąć się, a także organizacji i pracujących w niej osób. Na co dzień przeprowadza wywiady indywidualne, focusowe, obserwacje w miejscu pracy i przeprowadza ankiety w celu pozyskania, analizowania i raportowania danych o poziomie rozwoju kadry pracowniczej organizacji. Projektuje ścieżki rozwojowe w myśl zdiagnozowanych luk kompetencyjnych i celów strategicznych organizacji. Odpowiedzialnie i rzetelnie rozpoznaje potrzeby rozwojowe personelu i tworzy indywidualne plany rozwoju. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w formie pdf - prezentacja oraz ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Usługa zostanie przeprowadzona w wymiarze 34 godzin dydaktycznych (45 min) co daje 25 godzin 30 minut zegarowych (60 min) wynikających z harmonogramu usługi.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.

W trakcie usługi będą wykorzystywane metody interaktywne i aktywizujące rozumiane jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie - takie jak: ćwiczenia praktyczne, praca indywidualna, praca w grupach.

Adres

ul. Głogowska 216

60-104 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Emilia Sobusiak

E-mail emilia@hrstrategy.pl

Telefon (+48) 789 121 144