

sprawny.marketing  
sp. z o.o.

## Szkolenie Strategia marketingowa

Numer usługi 2024/07/26/10220/2238789

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.10.2024 do 24.10.2024

1 193,10 PLN brutto

970,00 PLN netto

149,14 PLN brutto/h

121,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm i freelancerzy, którzy chcą uporządkować swoje działania marketingowe zarządzający marketingiem, którzy chcą poznać sprawdzone sposoby na osiągnięcie lepszych wyników.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Strategia marketingowa" potwierdza przygotowanie do samodzielnego tworzenia skutecznych strategii marketingowych, z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi i metod analizy strategicznej.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wdraża skuteczną strategię marketingową	Uczestnik działa w sposób skuteczny, bez marnowania zasobów	Test teoretyczny
	Uczestnik posługuje się narzędziami i metodami, które używa w odpowiednim momencie	Test teoretyczny
	Uczestnik definiuje dobre praktyki w tworzeniu strategii	Test teoretyczny
	Uczestnik dostosowuje strategię do faz cyklu życia produktu	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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Brak podziału na grupy.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego. Walidator jest autorem testu.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Rodzaje strategii.
- Dobór odpowiedniej strategii.
- Metody pomiaru.
- Analizy wstępne.

- Podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego.
- Cykl życia produktu.
- Trzy centralne filary strategii marketingowej.
- Analiza portfelowa marek.
- Strategie znajdowania przewagi konkurencyjnej.
- Dobór kanałów marketingowych i persony.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Strategia marketingowa, strategia komunikacji, strategia sprzedaży i inne – co wchodzi w ich skład? Kiedy i której potrzebujesz?	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 11</b> Analizy wstępne na przykładzie analizy SWOT	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	11:00	11:30	00:30
<b>3 z 11</b> Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 11</b> Macierz BCG i podstawowe sposoby mierzenia sukcesu rynkowego	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	11:45	12:45	01:00
<b>5 z 11</b> Cykl życia produktu i dostosowanie strategii do poszczególnych faz cyklu życia	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	12:45	13:30	00:45
<b>6 z 11</b> Przerwa obiadowa	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 11</b> Segmentacja, targetowanie, pozycjonowanie, czyli trzy centralne filary strategii marketingowej	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	14:30	15:30	01:00
<b>8 z 11</b> Dobór kanałów marketingowych i persony	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	15:30	16:30	01:00
<b>9 z 11</b> Przerwa kawowa	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	16:30	16:45	00:15
<b>10 z 11</b> Dobre i złe przykłady	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	16:45	17:30	00:45
<b>11 z 11</b> Panel dyskusyjny + walidacja	Paweł Tkaczyk	24-10-2024	17:30	18:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 193,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**  
Paweł Tkaczyk



Budowa silnych marek, Storytelling, Copywriting Sprzedażowy, Employer Branding  
Jeden z najbardziej rozpoznawalnych ekspertów od budowania marki w Polsce. Założyciel firmy MIDEA, Jego książki „Zakamarki marki” oraz "Grywalizacja" są bestsellerami i lekturą obowiązkową na najlepszych polskich uczelniach. Od 17 lat buduje silne marki, współpracował m.in. z HBO, Orange czy Google. Współtworzył lub konsultował marki pracodawcy dla Capgemini, Objectivity czy Orange.

2001 – 2003 - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu - (MBA) Marketing

1997 – 2000 Wrocław School of Marketing and Management - Marketing

Prelegent na branżowych konferencjach takich jak Infoshare w Gdańsku czy I Love Marketing w Warszawie.

Prowadzi także wykłady i szkolenia w ramach współpracy z firmami w całej Polsce.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymają pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- magazyn branżowy sprawny.marketing,
- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową.

## Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

dokładna lokalizacja zostanie podana wkrótce

## Kontakt



**Monika Bartnikowska**

**E-mail** [monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl](mailto:monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl)

**Telefon** (+48) 577 331 077