



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Efektywna komunikacja i najnowsze trendy w social media - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/07/30/43841/2243211

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 40 h
- 📅 05.09.2024 do 10.09.2024

6 500,00 PLN brutto
6 500,00 PLN netto
162,50 PLN brutto/h
162,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Efektywna komunikacja i najnowsze trendy w social media - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje do samodzielnej i przejrzystej komunikacji oraz śledzenia najnowszych trendów w mediach społecznościowych wykorzystujących cyfrowe narzędzia w celu lepszego funkcjonowania w dynamicznym środowisku komunikacji online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Operuje w sposób efektywny narzędziami i metodami prowadzącymi do efektywnej komunikacji.	wymienia zasady i klucze efektywnej komunikacji	Test teoretyczny
	rozumie zasady budowania relacji	Test teoretyczny
	dobiera skuteczne metody w celu zbudowania trwałej relacji	Test teoretyczny
Wykorzystuje zasady etyki słowa i przekłada to na efektywną komunikację.	omawia zasady etyki słowa	Test teoretyczny
	rozpoznaje czym jest mowa werbalna i pozawerbalna. Koła Mehrabiana	Test teoretyczny
	omawia zasady mowy ciała i jej wpływ na efektywną komunikację	Test teoretyczny
Kształtuje postawę profesjonalisty w efektywnej komunikacji.	rozpoznaje metody badania potrzeb	Test teoretyczny
	wykorzystuje moc argumentacji	Test teoretyczny
Postępuje profesjonalnie w kontaktach interpersonalnych.	omawia zasady parafrazy	Test teoretyczny
	wskazuje zasady przygotowania się do rozmów telefonicznych	Test teoretyczny
	wykorzystuje techniki zwiększonej efektywności	Test teoretyczny
Wprowadza reguły pierwszego kontaktu w komunikacji.	rozpoznaje pojawiające się obiekcje	Test teoretyczny
	stosuje asertywne podejście	Test teoretyczny
Kształtuje i praktykuje asertywność.	dobiera styl zachowania	Test teoretyczny
	kontaktuje się w sposób asertywny	Test teoretyczny
	omawia wyznaczenie granic w byciu asertywnym	Test teoretyczny
Analizuje działanie NLP i jego filarów	stosuje zasady NLP w komunikacji	Test teoretyczny
	dobiera przekaz do metaprogramów	Test teoretyczny
Postępuje profesjonalnie w social mediach.	utrzymuje oficjalny ton komunikacji, dbając o pozytywny wizerunek i zgodność działań z zasadami etyki	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje narzędzia do tworzenia grafiki.	sprawnie korzysta z narzędzi graficznych do projektowania atrakcyjnych wizualnie treści na platformach społecznościowych	Test teoretyczny
Unika błędów w social media.	eliminuje błędy związane z nieodpowiednim używaniem języka, grafiką czy tonem komunikatów w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
Definiuje podstawowe pojęcia dotyczące mediów społecznościowych.	rozpoznaje i wskazuje kluczowe elementy związane z terminami	Test teoretyczny
Rozróżnia i tworzy profile w różnych mediach społecznościowych.	identyfikuje cechy poszczególnych platform społecznościowych	Test teoretyczny
	zakłada i utrzymuje profesjonalne profile	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, 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. Rodzaje Social Media.

- Specyfika i istota poszczególnych mediów społecznościowych
- Aktualne trendy

2. Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów.

- Analiza potrzeb uczestników w zakresie Social Media

3. Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy.

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram

4. Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media.

5. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych.

6. Strategia komunikacji w Social Media.

7. Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności.

8. Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne.

9. Model AIDA.

10. Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media.

12. Aplikacje do planowania postów w Social Media.

13. Sposoby angażowania odbiorców.

14. Kiedy i co publikować (godzina, dzień).

15. Różne formy aktywności w Social Media.

16. Kampanie płatne vs zasięg organiczny.

17. Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media.

18. Analiza skuteczności - pomiar wskaźników.

19. Zasady efektywnej komunikacji. Formułowanie wypowiedzi

20. Tworzenie relacji kluczem do efektywnej komunikacji. Formułowanie wypowiedzi

21. Etyka w rozmowie z drugą osobą

22. Koła Mehrabiana. Komunikacja Werbalna i pozawerbalna

23. Mowa ciała. Analiza potrzeb drugiego rozmówcy. Umiejętność argumentacji

24. Przykłady technik argumentacji.

25. Parafraza. Konstruowanie maili i innych pism

26. Jak budować postawę profesjonalisty w kontaktach interpersonalnych

27. Asertywne stawianie granic i radzenie sobie z manipulacją

28. Filary NLP. Jasno i prosto. Metaprogramy w komunikacji

29. Walidacja efektów uczenia się

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie nieniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 40 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Rodzaje Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	05-09-2024	08:00	09:45	01:45
2 z 29 Przerwa	Ewelina Bobak	05-09-2024	09:45	10:00	00:15
3 z 29 Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	05-09-2024	10:00	11:30	01:30
4 z 29 Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	05-09-2024	11:30	13:15	01:45
5 z 29 Przerwa	Ewelina Bobak	05-09-2024	13:15	13:30	00:15
6 z 29 Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych. Strategia komunikacji w Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	05-09-2024	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 29 Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	08:00	09:45	01:45
8 z 29 Przerwa	Ewelina Bobak	06-09-2024	09:45	10:00	00:15
9 z 29 Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	10:00	10:30	00:30
10 z 29 Model AIDA - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	10:30	11:30	01:00
11 z 29 Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	11:30	13:00	01:30
12 z 29 Przerwa	Ewelina Bobak	06-09-2024	13:00	13:15	00:15
13 z 29 Aplikacje do planowania postów w Social Media. Sposoby angażowania odbiorców. Kiedy i co publikować (godzina, dzień). Różne formy aktywności w Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	13:15	14:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 29 Kampanie płatne vs zasięg organiczny. Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media. Analiza skuteczności - pomiar wskaźników - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Ewelina Bobak	06-09-2024	14:15	15:15	01:00
15 z 29 Zasady efektywnej komunikacji. Formułowanie wypowiedzi - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	09-09-2024	08:00	09:45	01:45
16 z 29 Przerwa	Nikodem Zegzda	09-09-2024	09:45	10:00	00:15
17 z 29 Tworzenie relacji kluczem do efektywnej komunikacji. Formułowanie wypowiedzi – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	09-09-2024	10:00	12:00	02:00
18 z 29 Etyka w rozmowie z drugą osobą – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	09-09-2024	12:00	13:00	01:00
19 z 29 Przerwa	Nikodem Zegzda	09-09-2024	13:00	13:15	00:15
20 z 29 Koła Mehrabiana. Komunikacja Werbalna i pozawerbalna – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	09-09-2024	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 29 Mowa ciała. Analiza potrzeb drugiego rozmówcy. Umiejętność argumentacji – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	09-09-2024	14:00	15:30	01:30
22 z 29 Przykłady technik argumentacji – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	10-09-2024	08:00	09:00	01:00
23 z 29 Parafraza. Konstruowanie maili i innych pism – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	10-09-2024	09:00	09:45	00:45
24 z 29 Przerwa	Nikodem Zegzda	10-09-2024	09:45	10:00	00:15
25 z 29 Jak budować postawę profesjonalisty w kontaktach interpersonalnych – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	10-09-2024	10:00	12:00	02:00
26 z 29 Asertywne stawianie granic i radzenie sobie z manipulacją – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	10-09-2024	12:00	13:45	01:45
27 z 29 Przerwa	Nikodem Zegzda	10-09-2024	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 29 Filary NLP. Jasno i prosto. Metaprogramy w komunikacji – prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat	Nikodem Zegzda	10-09-2024	14:00	15:30	01:30
29 z 29 Walidacja efektów uczenia się - test	-	10-09-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Ewelina Bobak

Od 15 lat praktyk zawodowy z dziedziny marketingu, rozwoju osobistego i kreatywnego myślenia. Na co dzień prowadzi własną agencję marketingową i wyklada na Wyższej Szkole Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu z zakresu zarządzania innowacjami, myślenia kreatywnego i podstaw marketingu. Ukończyła studia licencjackie z Socjologii ze specjalizacją Public Relations oraz magisterskie z Zarządzania ze specjalizacją Marketing i Techniki Sprzedaży, ponadto jest absolwentką AGH na studiach podyplomowych z Kreowania Wizerunku. Brała udział w licznych szkoleniach i konferencjach, zarówno jako uczestnik jak również jako prelegentka. Do tej pory przeprowadziła około 350 godzin szkoleniowych z Zarządzania Czasem, Social Media, budowaniu marki i kreowania wizerunku, marketingu oraz psychologii reklamy. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie: wyższe. Email: lasinska.ewelina@gmail.com.



2 z 2

Nikodem Zegzda

Trener, coach i doradca, wspierając osoby i organizacje w rozwoju obszarów związanych z przywództwem osobistym i zespołowym. Właścicielem marki „Lideruj”. Swoją pierwszą działalność gospodarczą założył w 2007 roku. Od tamtej pory działał m.in. w branżach: finansowej, wydawniczej i szkoleniowej. Był marketerem w wydawnictwie internetowym, zdobywał doświadczenie jako sprzedawca, manager, dyrektor i współwłaściciel w firmie pośrednictwa finansowego. Dziś to doświadczenie wykorzystuje w pracy z liderami i zespołami.

Tworzy autorskie programy rozwojowe. Jest prężnym najlepszym praktyk rynkowych świata biznesu i nauki. Przeprowadził kilkaset warsztatów, szkoleń i seminariów, w których uczestniczyły tysiące osób. Pomaga również poprzez coaching, doradztwo i indywidualne konsultacje. Z jego usług korzystają właściciele, zarządy, managerowie i pracownicy znanych marek, takich jak Wiśniowski, AXA, Generali i inne, ale głównie małych i średnich przedsiębiorstw. Przeprowadził kilkaset szkoleń w których uczestniczyło około 5000 osób. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie: wyższe. Email: nikodemzegzda@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 40 godzin dydaktycznych.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet(komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox27+, Chrome 30+.
2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).
3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.
4. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail szkolenia@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350