



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



SPRZEDAŻ PRODUKTÓW I USŁUG NA FACEBOOKU. TECHNIKI PROWADZENIA KAMPANII

Numer usługi 2024/07/30/27209/2243834

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 27.09.2024 do 27.09.2024

2 180,00 PLN brutto

2 180,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: aktywnego poruszania się w świecie Social mediów, planowania skutecznych działań sprzedażowych na Facebooku, umiejętnego wyznaczania celów reklamy, tworzenia angażujących postów na Facebooku, rozumienia praktyk sprzedażowych, tworzenia strategii sprzedażowej w social mediach, projektowania działań re-marketingowych, analizowania przebiegu kampanii reklamowej, dostrzegania zagrożeń, sprzedaży produktów i usług, budowania za pomocą Facebooka relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Sprawnie i aktywnie porusza się w świecie Social mediów	Planuje działania sprzedażowe na Facebooku	Test teoretyczny
	Określa cele reklamy sprzedażowej	Test teoretyczny
	Tworzy angażujące posty na Facebooku	Test teoretyczny
	Charakteryzuje wybrane praktyki sprzedażowe	Test teoretyczny
	Określa zagrożenia wynikające ze sprzedaży produktów i usług	Test teoretyczny
Tworzy strategie sprzedażowe w Social mediach	Analizuje i wyciąga wnioski z przebiegu kampanii reklamowej	Test teoretyczny
	Ocenia skuteczność działania kampanii reklamowej	Test teoretyczny
	Projektuje działania re-marketingowe	Test teoretyczny
Nawiązuje wartościowe kontakty sprzedażowe	Nawiązuje za pomocą Facebooka relacje z klientami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje wizerunek własny/firmy	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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Facebook dla biznesu. Wprowadzenie do strategii Facebook dla biznesu. Ocena potencjału działań uczestników. Przedstawienie efektywnych strategii. Omówienie zagadnienia lejka sprzedażowego. Planowanie skutecznych działań na Facebooku. Osadzenie działań w firmowych realiach.

Moduł 2. Praktyki sprzedażowe. Omówienie najlepszych praktyk sprzedażowych. Zaprojektowanie działań re-marketingowych. Omówienie procesu wykonawczego kampanii oraz działań organicznych. Wyznaczanie celów reklamowych.

Moduł 3. Angażujące posty na Facebooku. Omówienie schematów angażujących treści na Facebooku. Ćwiczenia związane z przygotowaniem treści. Prezentacja przykładów z dotychczasowych kampanii. Weryfikacja zapotrzebowania rynku na publikowane treści.

Moduł 4. Menadżer reklam. Przygotowanie pierwszej kampanii. Omówienie menadżera reklam. Przygotowanie pierwszej kampanii Facebook Ads. Analiza i optymalizacja wyników. Prowadzenie testów reklamowych. Omówienie najczęściej popełnianych błędów. **Realizacja kampanii.** Analiza praktycznego procesu realizacji pierwszej kampanii.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	27-09-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Facebook dla biznesu.	Patryk Łopot	27-09-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Patryk Łopot	27-09-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Praktyki sprzedażowe.	Patryk Łopot	27-09-2024	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 Przerwa kawowa	Patryk Łopot	27-09-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Angażujące posty na Facebooku.	Patryk Łopot	27-09-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Obiad	Patryk Łopot	27-09-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Menadżer reklam. Przygotowanie pierwszej kampanii.	Patryk Łopot	27-09-2024	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Patryk Łopot	27-09-2024	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post test. Zakończenie szkolenia.	-	27-09-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Patryk Łopot

Trener marketingu i sprzedaży, właściciel Agencji Reklamowej Expand Online, autor książki i bloga "Lokalny Sukces". Na co dzień pomaga małym i średnim firmom w pozyskiwaniu nowych, płacących klientów. Od kilku lat prowadzi agencję reklamową Expand Online. W ciągu ostatnich dwóch lat współpracował z ponad 300 przedsiębiorstwami. Tworzył skuteczne kampanie reklamowe, projektował strony internetowe razem ze swoją drużyną oraz nadzorował strategie pozyskiwania klientów w firmach. Praktyczne podejście do reklamy oraz doświadczenie nabyte we współpracy z innymi firmami pomaga mu kształtować nowe biznesy i budować działające kanały sprzedaży. Jest autorem książki "Lokalny Sukces - Praktyki Promowania Małej firmy"; przekazuje swoją wiedzę na łamach bloga "Lokalny Sukces" i nagrywa biznesowy podcast. Ma na swoim koncie współpracę z ponad 300 firmami – Lubelska Fundacja Rozwoju, Nova Centrum Edukacyjne, NGO and Business Service, Regionalne Inkubatory Przedsiębiorczości i inne. Wyższe. Zarządzanie. Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach. Posiada duże doświadczenie trenerskie. Prowadził wiele szkoleń z zakresu: Kampanie reklamowe Facebook Ads, budowanie kanałów sprzedaży, obsługa klienta, sprzedaż online.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34
25-553 Kielce
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik, Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800