



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)

Numer usługi 2024/07/31/8826/2245164

📍 Olsztyn / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.10.2024 do 03.10.2024

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie "Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)" skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none">właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej marki w social-mediachosób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwiepracowników firmy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
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 "Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia celów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
pozycjonuje swoją markę w Internecie	wymienia narzędzia pozycjonowania marki w Internecie	Test teoretyczny
	dokonuje segmentacji rynku z wykorzystaniem dostępnych narzędzi	Test teoretyczny
Stosuje teorie i zasady storytellingu	Omawia jak emocje wpływają na proces decyzyjny konsumentów	Test teoretyczny
	Stosuje techniki narracyjne i pisarskie w kontekście marketingowym	Test teoretyczny
	Charakteryzuje najlepsze praktyki w tworzeniu historii marki i jej komunikowaniu	Test teoretyczny
stosuje się do założeń architektury marki	opisuje relacje różnych marek, submarek, produktów, usług	Test teoretyczny
	charakteryzuje typologie architektury marki	Test teoretyczny
stosuje insighy konsumenckie	charakteryzuje motywy zakupu i powody zakupu usługi	Test teoretyczny
stosuje narzędzia marketingowe - USP i ESP	charakteryzuje poznane narzędzia marketingowe - USP i ESP	Test teoretyczny
wykorzystuje punkty styku z marką (touchpointy) oraz analizę swot proponowanych usług	wymienia punkty styku marki w swoich działaniach marketingowych	Test teoretyczny
	przeprowadza analizę swot oferowanych usług	Test teoretyczny
wykorzystuje narzędzie marketing mix	wymienia i charakteryzuje narzędzia 4p	Test teoretyczny
	wymienia i charakteryzuje narzędzia 4c	Test teoretyczny
wykorzystuje założenia marketing 360	charakteryzuje założenia marketing 360	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wykorzystuje elementy PR w strategii marketingowej firmy	charakteryzuje elementy PR wpływające na marketing firmy	Test teoretyczny
buduje relacje z klientem	wykorzystuje poznane metody i techniki marketingu do budowania relacji z klientem	Test teoretyczny
profilują swoją komunikację w social-mediach	charakteryzuje swoją grupę docelową w branży	Test teoretyczny
szuka inspiracji do tworzenia postów w social-mediach	wykorzystuje kreatywne techniki tworzenia postów i treści w social-mediach	Test teoretyczny
opracowuje miesięczny harmonogram publikacji	tworzy harmonogram publikacji w social mediach	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

Szkolenie "Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia celów sprzedażowych.

Szkolenie "Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)" skierowane jest do:

- właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,
- przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej marki
- osób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwie
- pracowników firmy

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Program szkolenia

Dzień 1 - 02.10.2024 - Ziemowit Sosiński

1. Pozycjonowanie i segmentacja marki
2. Storytelling czyli historie, które sprzedają
3. Architektura marki
4. Insighty konsumenckie
5. Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition
6. Punkt styku z marką (Touchpoints)
7. Analiza SWOT
8. Formuła 4P vs formuła 4C
9. Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni
10. Formuła: Content, Client, Chanel
11. Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla)
12. Elementy PR w budowaniu komunikacji marki

Dzień 2 - 03.10.2024 - Agnieszka Kacprzyk

1. Zdobywanie naturalnych zasięgów – podstawy funkcjonowania w social-mediach
2. Budowanie profilu w oparciu o archetypy marki
3. Rodzaje postów i ich funkcje
4. Burza mózgów – kreatywne poszukiwanie tematów do publikacji i angażowania klienta w interakcję
5. Tworzenie harmonogramu publikacji w social-mediach
6. Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<div style="background-color: #e00000; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-weight: bold;">1 z 11</div> Pozycjonowanie i segmentacja marki Storytelling czyli historie, które sprzedają Architektura marki	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	09:00	10:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 11 Insighty konsumentki e Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition Punkt styku z marką (Touchpoints)	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
3 z 11 Przerwa	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	12:00	12:30	00:30	Tak
4 z 11 Analiza SWOT Formuła 4P vs formuła 4C Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
5 z 11 Formuła: Content, Client, Chanel Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla) Elementy PR w budowaniu komunikacji marki	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	14:00	15:30	01:30	Tak
6 z 11 Zdobycie naturalnych zasięgów – podstawy funkcjonowania w socialmediach Budowanie profilu w oparciu o archetypy marki	Agnieszka Kacprzyk	03-10-2024	09:00	10:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 11 Rodzaje postów i ich funkcje	Agnieszka Kacprzyk	03-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
8 z 11 Przerwa	Agnieszka Kacprzyk	03-10-2024	12:00	12:30	00:30	Tak
9 z 11 Burza mózgów – kreatywne poszukiwanie tematów do publikacji i angażowania klienta w interakcję	Agnieszka Kacprzyk	03-10-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
10 z 11 Tworzenie harmonogramu publikacji w social-mediach	Agnieszka Kacprzyk	03-10-2024	14:00	15:10	01:10	Tak
11 z 11 Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	-	03-10-2024	15:10	15:30	00:20	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agnieszka Kacprzyk

Szkoleniowo i praktycznie zajmuje się szeroko pojętym marketingiem w social mediach, strategiami e-marketingu oraz procesami doskonalenia. Dbą o analizę konkurencyjności i dotarcie do klienta w świecie cyfrowego przekazu.

Pisarka, dziennikarka, blogerka, trenerka, właścicielka firmy copywriterskiej „Słowo Daje”. W swojej karierze zawodowej pracowała w teatrze, wydawnictwie, galerii fotografii, agencji reklamowej oraz w firmie eventowej. Od 20 lat pisze teksty reklamowe na zlecenie oraz na własny użytek, pisze teksty marketingowe i sprzedażowe. Prowadzi fanpage, strony www, blogi. Pomaga budować wizerunek firmy poprzez copywriting i storytelling, układa scenariusze klipów, filmów korporacyjnych i reklamowych.

Trenerka, która od 20 lat pisze teksty reklamowe, marketingowe i sprzedażowe. Tworzy treści video-marketingowe, grafiki pod treści online oraz inspiruje do spójnego wizerunku i identyfikacji marki w sieci, zajmuje się marketingiem i sprzedażą, szkoli w obszarach transformacji cyfrowej organizacji, strategii i procesów sprzedażowych, technik sprzedaży wykorzystując platformy social-media.

Trenerka, która posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 2 lat.



2 z 2

Ziemowit Sosiński

Trener biznesu, coach, wykładowca, wieloletni praktyk biznesu na wielu szczeblach. Współtwórca, współwłaściciel i manager firm branży reklamowej, które stały się krajowymi liderami. Oficjalny Mistrz Polski w Reklamie Tranzytowej 2010. Ekspert w dziedzinie reklamy tranzytowej, pedagog, specjalista Public Relations i Marketingu (strategie marketingowe i PR, budowa marki). Twórca autorskich programów szkoleniowych z dziedziny komunikacji, sprzedaży, zarządzania, budowania wizerunku w biznesie itp. Praktyk zarządzania zasobami ludzkimi we własnej działalności oraz na szczeblu managera w korporacjach międzynarodowych.

Jako trener najlepiej czuje się w pracy z managerami, przedsiębiorcami i przede wszystkim w pracownikami działów sprzedaży i marketingu. Specjalizuje się w kilku kluczowych tematach takich jak : nowoczesna sprzedaż, zaawansowana komunikacja interpersonalna i biznesowa, komunikacja marketingowa i budowa marki, a także w tematyce związanej z zarządzaniem i przywództwem. Jako absolwent Public Relations projektuje strategie komunikacji marki oraz strategie PR.

Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.

e-mail: ziemowit.sosinski@akademiakompas.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki techniczne

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie Zoom. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dwa dni przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 2 dni przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja zostanie przeprowadzona 03.10.2024 w godzinach 15:10-15:30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Adres

ul. Dąbrowszczaków 39/216

10-542 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Dzień 1 - 02.10.2024 - Koszary Funka, ul. Kasprowicza 4, Olsztyn

Dzień 2 - 03.10.2024 - Dąbrowszczaków 39/216, Olsztyn

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Ewelina Gorąca-Rejmanowska

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584