



## Stosowanie „consumer insight” w komunikacji marketingowej - szkolenie

Numer usługi 2024/08/01/9718/2248106

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

201,27 PLN brutto/h

163,64 PLN netto/h

ZWIĄZEK  
PRACODAWCÓW  
BRANŻY  
INTERNETOWEJ  
INTERACTIVE  
ADVERTISING  
BUREAU POLSKA



- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 11 h
- 📅 15.10.2024 do 18.10.2024

## 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>	Osoby chcące rozwinąć kompetencje w zakresie consumer insight, a w szczególności: <ul style="list-style-type: none"><li>• brand managerowie, pracownicy agencji marketingowych i komunikacyjnych, domów mediowych, agencji badawczych, właściciele firm</li><li>• profesjonaliści pracujący z marką, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności strategiczne,</li><li>• pracownicy sektora, dysponujące co najmniej 3-letnim doświadczeniem w pracy z marką, w komunikacji, kreacji i innych pokrewnych obszarach, które chcą się uczyć, poznawać nowe punkty widzenia.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	11

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania procesu poszukiwania insightów stosując techniki ich generowania. Wyszukiwania informacji o konsumentach z pomocą narzędzi internetowych, wykorzystując metody badawcze i obserwacje. Do oceny insightów względem ich wiarygodnych kryteriów, testowania insightów z użyciem odpowiednich technik.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą i umiejętnościami z zakresu planowania procesu poszukiwania insightów oraz stosowania techniki ich generowania	Samodzielnie planuje proces poszukiwania insightów oraz stosuje techniki ich generowania.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje metody badawcze i obserwacje, a także posługuje się narzędziami internetowymi do wyszukiwania informacji o konsumentach.	Test teoretyczny
	Ocenia insighty pod kątem ich prostoty, istotności, emocjonalności, powszechności, wiarygodności oraz prawdziwości.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki testowania insightów.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Zaświadczenie wydawane po zakończeniu usługi 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, wydane zaświadczenie 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, wydane zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### **Consumer Insight – definicja i rola w komunikacji marketingowej 1h 30 min**

- Definicja insightu konsumenckiego
- Przedstawienie jakie są rodzaje insightów i jak się różnicują. Jaką rolę pełnią w planowaniu komunikacji i za co odpowiadają.
- Jakie cechy powinien mieć dobry insight konsumencki.
- Najczęstsze błędy przy formułowaniu insightów.
- Etapy planowania strategii komunikacji, na których należy wdrożyć proces poszukiwania insightów.

**Planowanie poszukiwań: na jakie fazy podzielić proces poszukiwania insightu jakie są ich cele i jakie przeszkody napotkamy w trakcie każdej z nich. 2 h**

### **Narzędzia poszukiwania insightów 3 h**

- Samodzielne metody poznawcze – w jaki sposób możemy sami poszukiwać insightów za pomocą prostej analizy strategicznej i researchu on-line.
- Metody płatne: Jakie płatne metody poszukiwania insightów możemy zastosować, jakie są ich rodzaje i od czego uzależnić wykorzystanie konkretnej metody.
- Wywiady pogłębione
- Dzień z konsumentem
- Badania ilościowe

### **Ewaluacja insightów 1h 30 min**

- Mapowanie znalezionych insightów i wartościowanie ich pod kątem przydatności do dalszego wykorzystania i efektywności w komunikacji. Określanie ich impaktowości i potencjału do komunikacji

Uczestnicy poznają przykłady prawidłowo i nieprawidłowo sformułowanych insightów wraz z omówieniem skuteczności i efektywności kampanii na nich opartych.

Godzina szkoleniowa = 45 min.

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: usługa/szkolenie nie wymaga od uczestników znajomości tematu z obszaru e-marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Ćwiczenia praktyczne będą obejmować m.in.:

1. Wspólna dyskusja o cechach insightu
2. Wypełnianie briefu badawczego
3. Wspólna ewaluacja wcześniej przygotowanych insightów.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Consumer Insight – definicja i rola w komunikacji marketingowej - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	15-10-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 8</b> Fazy procesu poszukiwania insightu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	15-10-2024	09:30	10:00	00:30
<b>3 z 8</b> Fazy procesu poszukiwania insightu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	16-10-2024	08:00	09:30	01:30
<b>4 z 8</b> Narzędzia poszukiwania insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	16-10-2024	09:30	10:00	00:30
<b>5 z 8</b> Narzędzia poszukiwania insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	17-10-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 8</b> Narzędzia poszukiwania insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	18-10-2024	08:00	08:30	00:30
<b>7 z 8</b> Ewaluacja insightów - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Jacek Szostak	18-10-2024	08:30	10:00	01:30
<b>8 z 8</b> walidacja	-	18-10-2024	10:00	10:10	00:10

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	201,27 PLN
Koszt osobogodziny netto	163,64 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Jacek Szostak

Trener DIMAQ i doświadczony innowator z udokumentowaną historią pracy w branży marketingowej i reklamowej. Specjalista w zakresie strategii, mediów, badań rynku i operacji/procesów biznesowych. Profesjonalista z bogatym doświadczeniem praktycznym.

Jego staż szkoleniowy w zakresie problematyki insightów to 75 godz.

Capability Development - właściciel - gru 2019 - obecnie  
Publicis Groupe, Head of Capability Team - gru 2018 - maj 2020  
Publicis Media, Capability Development Manager - marzec 2017 - gru 2018  
Starcom, Senior Digital Communications Coordinator - 2015 - 2017  
Senior Digital Planner - 2013 - 2015

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, pod warunkiem min. 80% frekwencji.

Jak również materiały filmowe pozwalające na obserwację FGI poświęconego poszukiwaniu/testowaniu insightów,

### Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się proszę o kontakt [szkolenia@dimaq.eu](mailto:szkolenia@dimaq.eu) w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: <https://dimaq.pl/akademia-dimaq/>. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

## Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

Wskazane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

## Kontakt



**Agnieszka Fabianowicz**

**E-mail** [a.fabianowicz@dimaq.eu](mailto:a.fabianowicz@dimaq.eu)

**Telefon** (+48) 515 992 599