



MY LIFE SP. Z O.O.



Sprawny marketing. Sposoby pozyskiwania i utrzymywania klientów

Numer usługi 2024/09/03/52635/2291846

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

16 h

27.09.2024 do 30.09.2024

3 392,00 PLN brutto

3 392,00 PLN netto

212,00 PLN brutto/h

212,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla pracowników firmy mających posiadać wiedzę do pracy w sprzedaży i marketingu.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Sprawny marketing. Sposoby pozyskiwania i utrzymywania klientów " prowadzi do poznania sposobów pozyskiwania i utrzymywania klientów przy wykorzystaniu technik marketingowych. Dodatkowo rozwine umiejętności efektywnego łączenia w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje koncepcje popytowe i podaźowe w marketingu.	Rozróżnia, czym różnią się koncepcje popytowe od podaźowych.	Test teoretyczny
	Wskazuje przykłady zastosowania obu koncepcji w realnych kampaniach marketingowych.	Test teoretyczny
	Omawia wpływ każdej z koncepcji na strategię marketingową firmy.	Test teoretyczny
Analizuje pozycję konkurencyjną i strategiczną przedsiębiorstwa.	Korzysta z wybranych metod analizy, takich jak SWOT, PESTEL czy analiza pięciu sił Portera.	Test teoretyczny
	Przedstawia raport dotyczący pozycji konkurencyjnej wybranej firmy.	Test teoretyczny
	Wykazuje zrozumienie, jak pozycja konkurencyjna wpływa na decyzje strategiczne.	Test teoretyczny
Przedstawia 9 obszarów modelu marketingu Canva Alexandra Osterwaldera.	Opisuje każdy z 9 obszarów modelu biznesowego.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia, jak te obszary są ze sobą powiązane.	Test teoretyczny
Projektuje nowe rozwiązania i pomysły przy użyciu technik kreatywności.	Organizuje sesje burzy mózgów i wykorzystuje różne techniki kreatywne.	Test teoretyczny
	Opracowuje prototypy nowych produktów lub usług na podstawie wypracowanych pomysłów.	Test teoretyczny
	Demonstruje umiejętność łączenia różnych technik kreatywności w celu osiągnięcia innowacyjnych rozwiązań.	Test teoretyczny
Przeprowadza badania marketingowe w firmie.	Opracowuje kwestionariusze i narzędzia badawcze.	Test teoretyczny
	Analizuje zebrane dane i wyciąga wnioski na ich podstawie.	Test teoretyczny
	Prezentuje wyniki badań w formie raportów i rekomendacji dla zarządu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Segmentuje klientów i definiuje propozycję wartości.	Tworzy profile segmentów klientów na podstawie zebranych danych.	Test teoretyczny
	Określa unikalne propozycje wartości dla każdego segmentu.	Test teoretyczny
	Przedstawia strategie komunikacji skierowane do różnych segmentów klientów.	Test teoretyczny
Buduje i utrzymuje długotrwałe relacje z klientami.	Wdraża strategie utrzymania klienta, takie jak programy lojalnościowe czy indywidualne podejście do klienta.	Test teoretyczny
	Reaguje na potrzeby klientów i adaptuje podejście w zależności od zmieniających się wymagań.	Test teoretyczny
	Regularnie komunikuje się z klientami, monitorując poziom ich satysfakcji.	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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Szkolenie adresowane jest do pracowników firmy mających problem z wiedzą do pracy w sprzedaży i marketingu.

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

Forma zajęć:

Case study w ramach którego trener rozdziela zadania i zasoby organizacyjne pomiędzy różnych członków zespołu w formie zdalnej.

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

Program usługi:

Koncepcje popytowe i podażowe w marketingu

- User-Driven Innovation (UDI).
- Wybrane metody analizy pozycji konkurencyjnej i strategicznej przedsiębiorstwa.
- Coaching a inne formy wspierania rozwoju pracowników.

Projektowanie rozwiązań i kreowanie nowych pomysłów

- Technik kreatywności i kształtowania koncepcji nowych produktów.
- Rola i zadania menedżera w pracy zespołów marketingowych.

Badania marketingowe

- Rodzaje badań i ich możliwość.
- Samodzielnego prowadzenie badań marketingowych w firmie.

Model marketingu Canva Alexandra Osterwaldera

- Zdefiniowanie 9 obszarów.
- Segmentacja klientów, kontakty i relacje.
- Propozycja wartości, Zasoby, czynności, partnerzy.
- Koszty i zyski.

Mapa empatii klienta

- Co klient widzi, słyszy i czuje.
- Co klient mówi i co robi.
- Co klienta boli, a co raduje.

Sposoby utrzymania klientów

- Narzędzia marketingu i standardów obsługi klienta w długotrwałym utrzymaniu klienta.

Walidacja

- Test wiedzy na bazie metodologii Sytuacyjnego Testu Decyzyjnego.
- Sesja pytań i odpowiedzi. Wnioski i plany na przyszłość.

Przedstawienie wyników walidacji. Wręczenie zaświadczeń oraz certyfikatów uczestnictwa. Zakończenie szkolenia.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 392,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 392,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Marcin Grzelak

Magister zarządzania, trener biznesu oraz akredytowany trener metody Insights Discovery, innowacyjnego narzędzia szkoleniowego. W latach 2001-2004 pełnił funkcje kierownicze w dużych firmach, zdobywając cenne doświadczenie w zarządzaniu i organizacji. Następnie poświęcił się działalności szkoleniowej, przygotowując przyszłą kadrę zarządzającą. Jest posiadaczem licznych certyfikatów, w tym Międzynarodowego Certyfikatu Trenerów Zarządzania, które potwierdzają jego kompetencje w zakresie zarządzania i szkoleń.

W 2011 roku założył firmę Warto Szkolić, która specjalizuje się w usługach szkoleniowych dla firm i organizacji w całej Polsce. Prowadził wiele projektów szkoleniowych, koncentrując się na zarządzaniu przedsiębiorstwem, rozwoju pracowników, strategii marketingowej oraz budowaniu wizerunku firmy. Jego doświadczenie obejmuje również szkolenia z zakresu planowania kampanii marketingowych, kreowania marki oraz budowania relacji z klientami.

W 2019 roku zrezygnował z prowadzenia szkoleń na sali, aby skoncentrować się na strategicznym rozwoju firmy Warto Szkolić, której jest prezesem. Skutecznie zarządza dynamicznie rozwijającym się zespołem, dbając o wysoki standard oferowanych usług szkoleniowych. Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu marketingu, zarządzania przedsiębiorstwem oraz budowania wizerunku, realizowanych dla dorosłych uczestników w ciągu ostatnich dwóch lat. Jego praktyczne podejście oraz umiejętność

marcin.grzelak@wartoszkolic.pl



2 z 2

Martyna Filipiak



Absolwentka psychologii społecznej oraz psychologii pracy na Uniwersytecie Adama Mickiewicza, specjalizująca się w orientacji biznesowej i strategicznej oraz budowie prorodzinnej kultury pracy. Posiada szerokie doświadczenie zawodowe, a także w prowadzeniu szkoleń, szczególnie w obszarach marketingu i zarządzania.

Karierę zawodową rozpoczęła jako opiekun i kierownik w firmie szkoleniowej, gdzie zdobyła cenne umiejętności w prowadzeniu szkoleń i realizacji projektów. Ukończenie kursu "Diagnoza społeczna, multikontrakt, działania społeczne" umożliwiło jej pogłębienie wiedzy teoretycznej i praktycznej, co wzmocniło jej kompetencje w zakresie zarządzania projektami i organizacji.

Przez lata aktywnie wspierała działy marketingu w firmach, zajmując się budowaniem strategii komunikacji, rozwojem marki, analizą pozycji konkurencyjnej oraz planowaniem kampanii promocyjnych. Dzięki temu przyczyniła się do wzrostu efektywności działań marketingowych, zwiększenia świadomości marki oraz zbudowania silnych relacji z klientami.

Ponadto, posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu strategii marketingowej, badań marketingowych, zarządzania marką oraz technik kreatywności w marketingu. W ostatnich dwóch latach prowadziła liczne warsztaty dotyczące projektowania kampanii marketingowych, analizy rynku i zachowań konsumenckich, zdobywając uznanie jako kompetentny i zaangażowany trener. Jej praktyczne podejście i umiejętność przekazywa martyna.filipiak@wartoszkolic.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie pliku pdf do pobrania.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

a) platforma za pośrednictwem, której będzie prowadzona usługa: ZOOM

b) minimalne wymagania sprzętowe:

- tablet, smartphone lub komputer umożliwiający połączenie z internetem (procesor Klasy Intel Core 2 Duo 2 Ghz lub inny o podobnej wydajności. Pamięć operacyjna RAM 2048 MB lub rekomendowana 4096 MB.)
- zintegrowany lub zewnętrzny głośnik lub słuchawki (obowiązkowe),
- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),
- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),
- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),
- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: Karta sieciowa przewodowa *IEEE 802.3 1000 Mbps

- System operacyjny ** Windows 7 lub nowszy, Router z portami WAN/LAN 1000 Mbps.
- Minimalna szybkość pobierania/przesyłania: 512 kb/s/128 kb/s
- Zalecana szybkość pobierania/przesyłania: 2 Mb/s/512 kb/s

d) Przeglądarka Chrome w wersji min. 72 lub nowszy

e) Okres ważności linku: link będzie aktywny w dniu realizacji w godzinach odbywania się usługi oraz na 15 minut przed rozpoczęcia szkolenia w celu zalogowania się uczestników.

f) Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

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

Kontakt



Agata Stanisławska

E-mail agatastanislawska.mylife@startmail.pl

Telefon (+48) 577 850 777