



Akademia Menadżera. Zarządzanie przedsiębiorstwem. Efektywne motywowanie pracowników. Sprzedaż w gospodarce cyfrowej. Social media - kurs

Numer usługi 2024/09/10/13688/2301430

3 480,00 PLN brutto

3 480,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

"FOUR J" Sp. z o.o.



Bydgoszcz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

24 h

25.11.2024 do 27.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie zarządzający firmami oraz osoby przygotowywane do funkcji menadżera firmy.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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

Kurs przygotowuje do samodzielnego zarządzania przedsiębiorstwem zgodnie z przyjętą przez właściciela strategią. Uczestnik po szkoleniu samodzielnie skutecznie motywuje pracowników o różnym stażu, zaangażowaniu i charakterze. Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności profesjonalnej obsługi i wykorzystania potencjału Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Strategicznie zarządza w firmie	analizuje makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	formułuje i operacjonalizuje strategie i cele biznesowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	formułuje i operacjonalizuje strategie cenowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
definiuje zarządzanie w kryzysie	rozpoznaje kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej i zarządzanie procesami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
charakteryzuje zarządzanie kapitałem ludzkim	- definiuje motywowanie zespołu - zarządza talentami - deleguje zadania - rozpoznaje nowe modele biznesowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	definiuje narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
definiuje social media	- rozpoznaje rodzaje social media - buduje strategie social media i person sprzedażowych - rozpoznaje sposoby tworzenia postów - definiuje autoprezentacje i personal branding w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje certyfikat oraz suplement, który 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?

Suplement zawiera informację o walidacji, która 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?

Na suplemencie jest umieszczone nazwisko osoby przeprowadzającej walidację oraz osób szkolących.

Program

W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia

1 dzień

- Strategiczne zarządzanie w firmie, w tym:
 - analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa
 - formułowanie i operacjonalizacja strategii i celów biznesowych
 - strategie cenowe
- Zarządzanie w kryzysie
 - kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej
- zarządzanie procesami

2 dzień

- zarządzanie kapitałem ludzkim
- motywowanie zespołu
- zarządzanie talentami
- delegowanie zadań
- nowe modele biznesowe
- narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży

3 dzień

- social media
- rodzaje social media
- budowa strategii social media i budowa person sprzedażowych
- sposoby tworzenia postów
- autoprezentacja i personal branding w mediach społecznościowych

Formy pracy podczas szkolenia:

- mini wykłady systematyzujące wiedzę.
- modele i standardy działania uwzględniające specyfikę mechanizmów psychologicznych, dające oparcie w trudnych emocjonalnie sytuacjach.
- kreatywna praca w podgrupach (burza mózgów).
- krótkie treningi nowych umiejętności w małych grupach i w parach,
- metafory i anegdoty, obrazujące najważniejsze aspekty trenowanych umiejętności.
- wymiana doświadczeń i dobrych praktyk,
- prace nad studiami przypadku w zespołach zadaniowych,
- korzystanie z aplikacji
- prezentacje na forum wypracowanych wyników.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Strategiczne zarządzanie w firmie	Marta Szarogroder	25-11-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 20 analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa	Marta Szarogroder	25-11-2024	09:45	10:30	00:45
3 z 20 formułowanie i operacjonalizacja strategii i celów biznesowych	Marta Szarogroder	25-11-2024	10:30	11:15	00:45
4 z 20 strategię cenowe	Marta Szarogroder	25-11-2024	11:15	12:00	00:45
5 z 20 Zarządzanie w kryzysie	Marta Szarogroder	25-11-2024	12:00	12:45	00:45
6 z 20 kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej	Marta Szarogroder	25-11-2024	13:15	14:00	00:45
7 z 20 zarządzanie procesami	Marta Szarogroder	25-11-2024	14:00	15:30	01:30
8 z 20 zarządzanie kapitałem ludzkim	Marta Szarogroder	26-11-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 20 motywowanie zespołu	Marta Szarogroder	26-11-2024	10:30	11:15	00:45
10 z 20 zarządzanie talentami	Marta Szarogroder	26-11-2024	11:15	12:00	00:45
11 z 20 delegowanie zadań	Marta Szarogroder	26-11-2024	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 20 nowe modele biznesowe	Marta Szarogroder	26-11-2024	13:15	14:00	00:45
13 z 20 narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży	Marta Szarogroder	26-11-2024	14:00	15:30	01:30
14 z 20 social media	Marta Szarogroder	27-11-2024	09:00	09:45	00:45
15 z 20 rodzaje social media	Marta Szarogroder	27-11-2024	09:45	10:30	00:45
16 z 20 budowa strategii social media i budowa person sprzedażowych	Marta Szarogroder	27-11-2024	10:30	12:00	01:30
17 z 20 sposoby tworzenia postów	Marta Szarogroder	27-11-2024	12:00	12:45	00:45
18 z 20 sposoby tworzenia postów	Marta Szarogroder	27-11-2024	13:15	14:00	00:45
19 z 20 autoprezentacja i personal branding w mediach społecznościowych	Marta Szarogroder	27-11-2024	14:00	15:30	01:30
20 z 20 Walidacja i rozdanie certyfikatów	-	27-11-2024	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 480,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Marta Szarogroder

Marta Szarogroder-Rosiak: Ukończyła kierunki studiów magisterskich- prawo na UMK w Toruniu oraz nauki polityczne ze specjalizacją dziennikarską na UKW w Bydgoszczy. Jest także absolwentką studiów podyplomowych w zakresie Public Relations na UAM w Poznaniu.

Ukończyła także wiele kursów z marketingu, social mediów, marketingu

internetowego. Doświadczenie zawodowe: Przez blisko 10 lat pracowała w największej w kujawsko-pomorskim organizacji zrzeszającej przedsiębiorców- „Pracodawcy Pomorza i Kujaw”- m.in. na

stanowiskach Specjalista ds. Reklamy oraz Koordynator ds. Public Relations. Od 4 lat prowadzi własną agencję marketingową i PR, która zajmuje się prowadzeniem marketingu internetowego, zarządzaniem oraz doradztwem w zakresie branding dla firm głównie z branży medycznej i beauty. Ważnym elementem pracy Marty są szkolenia obejmujące internet marketing, social media marketing, sprzedaż, obsługę klienta, branding, employers branding, zarządzanie kryzysowe, personal branding. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą oraz wykorzystywaniu technologii (około 130h przez ostatnie 2 lata). Specjalizacja: Specjalizuje się w budowaniu marek (w tym w social mediach), personal branding, employers branding. Swoją uwagę poświęca także takim zagadnieniom jak CSR (Społeczna Odpowiedzialność Biznesu), traktowany w kategoriach elementu branding i employers branding, a nie jedynie jako działalność charytatywna.



2 z 2

Michał Hanuszek

Trener biznesowy. Prowadzi szkolenia z zakresu psychologii sprzedaży, psychologii w zarządzaniu, negocjacji międzynarodowych. Wiceprezes firmy o międzynarodowym zasięgu w branży energetycznej. Posiada wieloletnie doświadczenie w negocjacjach biznesowych na rynkach azjatyckich i europejskich. Wiceprezes firmy Pasja Grupa Dobrych Trenerów, Dyrektor ds. sprzedaży w firmie Rule No.8. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Absolwent Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska na kierunku Zarządzanie i Marketing w Organizacji Gospodarczej na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy oraz studiów podyplomowych na wydziale Ekonomii i Zarządzania w Opolu w zakresie: Biznes międzynarodowy Unia Europejska – Chiny. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Szkolenie dla dyrektorów, kadry menedżerskiej i pracowników wyższego szczebla takich firm jak: Lea Future - Organic Farma zdrowia - Ekowital Hydrovacum - LG klimatyzacja - Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu I Bydgoszczy - Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej Wykładowca na studiach MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Szczecinie- Wykładowca na studiach podyplomowych „A” Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej

tematyce dla osób dorosłych w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia ok 380 godzin szkolenia z Akademii Menadżera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany w formie pdf na maila każdego z uczestników szkolenia.

Uczestnicy otrzymają skoroszyt, ołówek, teczkę.

Informacje dodatkowe

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o vat. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto. Informujemy, iż zapoznaliśmy się z wytycznymi dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-COV-2. Szkolenie zakończy się testem sprawdzającym. Po uzyskaniu minimum 70% poprawnych odpowiedzi, zostanie wystawione zaświadczenie o ukończeniu kursu. Jako Dostawca Usługi Rozwojowej posiadamy dostęp do wszystkich niezbędnych urządzeń. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi. W celu ukończenia usługi frekwencja nie może być niższa niż 80%. Szkolenie jest prowadzone zgodnie z warunkami SUZ.

Adres

ul. Chełmżyńska 12
85-459 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Budynek 3-piętrowy w całości przeznaczony na akademię. Miejscowość Bydgoszcz, osiedle: Czyżkówko. Dojazd autobusami: 51, 58, 83, 71.

Lokal w którym będzie odbywało się szkolenie, posiada cztery duże sale z klimatyzacją oraz wentylacją. Sale są dezynfekowane oraz wietrzone.

Akademia posiada własną jadalnię oraz trzy łazienki.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Justyna Gross

E-mail justyna.gross@zaremba-academy.com

Telefon (+48) 665 309 912