



HUTCHINSON  
INSTITUTE  
KASANDRA FINTAK



## "Neurokomunikacja"

Numer usługi 2024/09/23/12796/2322454

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 13.12.2024 do 13.12.2024

1 843,77 PLN brutto

1 499,00 PLN netto

263,40 PLN brutto/h

214,14 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p><b>Do udziału w kursie zapraszamy przede wszystkim praktyków, którzy chcieliby podnieść efektywność działania swoich organizacji, a więc:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- managerów wszystkich szczebli,</li><li>- właścicieli firm, prezesów i dyrektorów,</li><li>- wszystkich zainteresowanych nowymi formułami organizowania pracy</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	11-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą wiedzieć:

- jak stosować neuronaukę w sprzedaży,
- jak działa mózg i jak wykorzystywać błędy poznawcze w sprzedaży,
- jak zwiększyć efektywność sprzedaży bez walki ceną,
- jak konstruować treści sprzedażowe by były bardziej przyjazne dla mózgu,
- jak pisać językiem korzyści i obaw,
- jak wykorzystać płynność poznawczą, kontrast i inne technik, skutecznie zwracając uwagę klientów,
- jak łatwiej zachęcić klienta do zakupu

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie, jak komunikować prosto i konkretnie	Uczestnik potrafi komunikować się tak, aby mózg słuchającego nie przeoczył żadnej informacji. Potrafi wykorzystać tę umiejętność w pracy z Klientem jak i zespołem	Test teoretyczny
Uczestnik wie jak pisać językiem korzyści i strat	Uczestnik potrafi przyciągać uwagę rozmówcy, zaciekawiać i pobudzać wyobraźnię. Potrafi dokładnie definiować korzyści i straty	Test teoretyczny
Uczestnik wie jak wykorzystać NeuroMarketing w budowaniu mocnej marki	Uczestnik potrafi wykorzystywać zaawansowane techniki, aby zrozumieć reakcje konsumentów na bodźce oraz przekazy marketingowe.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzyma certyfikat z tytułem szkolenia oraz opisem kompetencji, jakie nabył podczas kursu.

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

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?

Certyfikat potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### Szkolenie: "Neurokomunikacja"

Na szkoleniu uczestnicy poznają najnowsze metody tworzenia komunikacji i dowiedzą się **jak współpracować z mózgiem klienta**. Uczestnicy dowiedzą się jak ludzie teraz odbierają komunikację i dlaczego większości jej nie zauważają. Jak pisać, żeby przeczytali i zapamiętali to, co najważniejsze.

**Wiedzę ze szkolenia uczestnicy stosują łatwo na drugi dzień.**

### Program szkolenia:

- \* jak pisać prosto i **konkretnie** treści, których mózg nie przeoczy.
- \* jak przykuć **uwagę** klientów i jak tworzyć niepomijalne treści.
- \* jakie rodzaje treści na social media są skuteczne dziś.
- \* jak pisać językiem korzyści i strat.
- \* jak wykorzystać **NeuroMarketing** w budowaniu mocnej marki,

### Gdzie uczestnicy wykorzystają wiedzę?

Rozmowy i spotkania sprzedażowe, treści do klientów, oferty sprzedażowe, social media, strony www, maile, newsletter, opisy produktów, pisma do klientów, katalogi, prezentacje, rozmowy sprzedażowe, korespondencja wewnętrzna i zewnętrzna.

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane po szkoleniu poprzez post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Jak pisać prosto i konkretnie treści, których mózg nie przeoczy	Joanna Burdek	13-12-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 6</b> Jak przykuć uwagę klientów i jak tworzyć niepomijalne treści	Joanna Burdek	13-12-2024	10:45	12:00	01:15
<b>3 z 6</b> Jakie rodzaje treści na social media są skuteczne dziś	Joanna Burdek	13-12-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 6</b> Jak pisać językiem korzyści i strat	Joanna Burdek	13-12-2024	13:30	15:00	01:30
<b>5 z 6</b> Jak wykorzystać NeuroMarketing w budowaniu mocnej marki	Joanna Burdek	13-12-2024	15:15	16:45	01:30
<b>6 z 6</b> Test online	-	13-12-2024	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 843,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 499,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	263,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,14 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Joanna Burdek

Od 15 lat pracuję w marketingu. Doświadczenie zdobywałam w znanych agencjach reklamowych, prowadząc projekty dla dużych marek i instytucji. Ukończyła warszawską Szkołę SAR i ma dyplom stratega marketingowego. Posiada tytuł doktora.

Wykłada e-marketing, strategię digital na Uniwersytecie Papieskim i Wyższej Szkole Ekonomii i Informatyki w Krakowie. Jest także współopiekunem studiów Brand Manager WSB w Gdyni.

Posiada wiedzę praktyczną - nie tylko z teorii. Pracowała z takimi markami jak Continental, Nutella, O bag, Zamek Wawel, Ośrodek Rozwoju Edukacji.

Publikuję regularnie w Sprawnym marketingu, Marketingu przy kawie, Marketer+, Nowym Marketingu.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma notes, długopis, certyfikat oraz prezentcję i materiały ze szkolenia przesłane drogą mailową.

## Adres

ul. Słowiańska 1/9

93-101 Łódź

woj. łódzkie

Hello! Business Concept

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Bezpłatny parking, miejsce dostosowane do osób z niepełnosprawnościami.

## Kontakt



**Anna Ryman- Czarnecka**

**E-mail** [anna.ryman@hutchinson.org.pl](mailto:anna.ryman@hutchinson.org.pl)

**Telefon** (+48) 662 239 499