



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Targi - trampolina biznesu 3.0

Numer usługi 2024/11/07/164038/2401699

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.06.2025 do 25.06.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa wydarzenia obejmuje: <ul style="list-style-type: none">• Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności w zakresie uczestnictwa w targach branżowych oraz nawiązywania kontaktów B2B.• Właściciele firm i startupów, poszukujących praktycznych wskazówek dotyczących efektywnej promocji i zwiększenia widoczności swoich produktów i usług.• Specjalistów ds. marketingu i sprzedaży, odpowiedzialnych za przygotowanie strategii promocyjnych i tworzenie prezentacji produktowych.• Managerów ds. rozwoju biznesu, którzy pragną poznać nowe trendy i metody na skuteczniejsze budowanie relacji biznesowych.• Osoby zajmujące się organizacją eventów i wystaw, chcące poszerzyć swoje kompetencje związane z projektowaniem atrakcyjnych stoisk i zarządzaniem obecnością na targach.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	23-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest zapewnienie uczestnikom kompleksowego przygotowania do udziału w targach poprzez dostarczenie wiedzy teoretycznej i praktycznej, która pozwoli na:

Zrozumienie kluczowych aspektów organizacji i przygotowania stanowisk targowych.

Rozwijanie umiejętności interpersonalnych i efektywnej komunikacji B2B.

Praktyczne stosowanie strategii marketingowych oraz optymalizacja prezentacji produktowych.

Zwiększenie świadomości na temat aktualnych trendów rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnicy po zakończeniu szkolenia będą:</p> <p>Potrafilি skutecznie zaplanować i zrealizować strategię uczestnictwa w targach, od projektowania stoiska po realizację celów biznesowych.</p> <p>Rozumieli znaczenie i sposób przygotowania profesjonalnych materiałów promocyjnych oraz prezentacji produktowych, co przełoży się na lepszą efektywność marketingową.</p> <p>Umieli nawiązywać i utrzymywać relacje biznesowe poprzez skuteczną komunikację i zastosowanie poznanych strategii B2B.</p> <p>Zidentyfikowali kluczowe wskaźniki sukcesu podczas wydarzeń targowych, takie jak liczba leadów, konwersje i wizerunek marki.</p> <p>Stosowali nowoczesne metody analizy i optymalizacji działań biznesowych, w tym elementy esencjalizmu i metody Kaizen, co przyczyni się do trwałego rozwoju ich przedsiębiorstw.</p> <p>Zrozumieli, jak przewidywać i reagować na przyszłe trendy rynkowe, uwzględniając aspekty ekologii i digitalizacji.</p>	<p>Ankiety ewaluacyjne przeprowadzone po zakończeniu wydarzenia w celu uzyskania opinii na temat przydatności zdobytej wiedzy i umiejętności.</p> <p>Testy i ćwiczenia praktyczne w trakcie warsztatów, które sprawdzą umiejętność zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce.</p> <p>Obserwacja aktywności uczestników podczas ćwiczeń grupowych, aby ocenić zaangażowanie i umiejętności współpracy.</p> <p>Monitorowanie realizacji indywidualnych planów działania przygotowanych przez uczestników na podstawie wiedzy zdobytej podczas wydarzenia.</p> <p>Feedback od prowadzących na temat postępów uczestników i ich interakcji w trakcie warsztatów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

Cel biznesowy wg metody SMART:

S (Specific): Przygotowanie uczestników do efektywnego uczestnictwa w targach poprzez dostarczenie wiedzy i narzędzi do projektowania stoisk, opracowywania strategii komunikacyjnych oraz skutecznego tworzenia ofert.

M (Measurable): Sukces wydarzenia będzie mierzony liczbą uczestników, ich ocenami po zakończeniu warsztatów oraz liczbą nawiązanych kontaktów biznesowych przez uczestników.

A (Achievable): Cel jest osiągalny dzięki intensywnemu programowi warsztatowemu, praktycznym ćwiczeniom i wsparciu ze strony ekspertów prowadzących poszczególne sesje.

R (Relevant): Cel jest istotny dla przedsiębiorców i specjalistów, którzy chcą zwiększyć efektywność swojej obecności na targach i poprawić wyniki biznesowe.

T (Time-bound): Realizacja celu zostanie osiągnięta w ciągu dwóch dni trwania wydarzenia, z natychmiastową możliwością wdrożenia zdobytej wiedzy po jego zakończeniu.

Efekt usługi

Efekty uczenia się: Uczestnicy po zakończeniu wydarzenia będą:

- **Potrafili skutecznie zaplanować i zrealizować strategię uczestnictwa w targach**, od projektowania stoiska po realizację celów biznesowych.
- **Rozumieli znaczenie i sposób przygotowania profesjonalnych materiałów promocyjnych** oraz prezentacji produktowych, co przełoży się na lepszą efektywność marketingową.
- **Umieli nawiązywać i utrzymywać relacje biznesowe** poprzez skuteczną komunikację i zastosowanie poznanych strategii B2B.
- **Zidentyfikowali kluczowe wskaźniki sukcesu** podczas wydarzeń targowych, takie jak liczba leadów, konwersje i wizerunek marki.
- **Stosowali nowoczesne metody analizy i optymalizacji działań biznesowych**, w tym elementy esencjalizmu i metody Kaizen, co przyczyni się do trwałego rozwoju ich przedsiębiorstw.
- **Zrozumieli, jak przewidywać i reagować na przyszłe trendy rynkowe**, uwzględniając aspekty ekologii i digitalizacji.

Kryteria weryfikacji: Aby ocenić efektywność uczenia się uczestników, będą zastosowane następujące kryteria:

- **Ankiety ewaluacyjne** przeprowadzone po zakończeniu wydarzenia w celu uzyskania opinii na temat przydatności zdobytej wiedzy i umiejętności. *Metody walidacji:* zastosowanie pytań zamkniętych i otwartych, analiza statystyczna wyników, ocena trendów w odpowiedziach.
- **Testy i ćwiczenia praktyczne** w trakcie warsztatów, które sprawdzą umiejętność zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce. *Metody walidacji:* ocena testów przez prowadzących, porównanie wyników w grupach, przeprowadzenie quizów kontrolnych.
- **Obserwacja aktywności uczestników** podczas ćwiczeń grupowych, aby ocenić zaangażowanie i umiejętności współpracy. *Metody walidacji:* notowanie spostrzeżeń przez prowadzących, analiza nagrań wideo, ocena współpracy i komunikacji w grupach.
- **Monitorowanie realizacji indywidualnych planów działania** przygotowanych przez uczestników na podstawie wiedzy zdobytej podczas wydarzenia. *Metody walidacji:* weryfikacja postępów poprzez śledzenie wdrożeń planów po zakończeniu wydarzenia, raportowanie wyników przez uczestników.
- **Feedback od prowadzących** na temat postępów uczestników i ich interakcji w trakcie warsztatów. *Metody walidacji:* wykorzystanie arkuszy oceny dla prowadzących, indywidualne rozmowy podsumowujące z uczestnikami, zebrane opinie na temat poziomu zaangażowania i postępów.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez:

- **Analizę wyników ankiet ewaluacyjnych** w celu oceny poziomu zadowolenia uczestników i stopnia przydatności zdobytej wiedzy.
- **Podsumowanie wyników testów i ćwiczeń praktycznych**, które wskażą, w jakim stopniu uczestnicy przyswoili materiał i potrafią go zastosować w praktyce.
- **Opinie prowadzących** i ich oceny postępów uczestników, które pozwolą na całościową ocenę efektywności zdobytej wiedzy i umiejętności.

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

Dzień 1: Wprowadzenie do rozgrywki biznesowej

Fascynująca podróż

- Przedmowa do prelekcji.
- Rozmowa z Uczestnikami.
- Stworzenie systemu pracy na aktualnych przykładach firmowych.

Przygotowani Przetrywają

- Analiza biznesowa
- Wytyczenie Twoich celów targowych .
- Odnalezienie swego miejsca w szeregu.

Warsztat 1 – Ambasada Twojej firmy

- Ćwiczenia z projektowania atrakcyjnego stoiska.
- Podporządkuj sobie świat
- Case studies różnych projektów stoisk.

Dogadaj się z ludźmi - strategię komunikacji B2B

- Sprawdzone sposoby komunikacji bezpośredniej
- Optymalizacja stylizacja czasu
- Efektywne wykorzystywanie Twojej błyskotliwości

Trendy konsumenckie 2025-2030

- Prognoza preferencji konsumentów.
- Ekologia, zrównoważony rozwój i ich wpływ na biznes.
- Trendy digitalizacji i przewidywanie wymagań relacji B2B

Ile możesz na tym zarobić?

- Czy w twoim przypadku to się opłaca?
- Kto ci może pomóc?

- Jakie pułapki czyhają na twoją firmę

Podsumowanie dnia 1 i Q&A

- Co to wszystko oznacza dla ciebie?
- Co to wszystko oznacza dla Twojej firmy?
- Co dalej z tym wszystkim zrobić

Dzień 2: Praktyczne o relacjach i pieniądzu

Strategie arcymistrza szachowego

- Psychologiczne sposoby na zdobycie przewagi
- Techniczne aspekty wystąpienia targowego które mają znaczenie
- Biznes to wojna

Warsztat 2 – Tworzenie ofert i prezentacji produktowych

- Ćwiczenia z tworzenia materiałów promocyjnych.
- Jak nie przepalić pieniędzy na marketing?
- Praca w grupach nad prezentacjami.

Plan długofalowy na żywych przykładach firmowych

- Jak mierzyć sukces na targach?
- Wskaźniki kluczowe: liczba leadów, konwersje, wizerunek marki.
- Case studies firm odnoszących sukcesy na targach.

Triki targowe

- Tworzenie wyjątkowych doświadczeń dla Klientów
- Wykorzystanie sprawdzonych sposobów na zyskanie przyjaciół w biznesie.
- Przykłady skutecznych praktyk targowych.

To co tygryski lubią najbardziej

- Esencjalizm w życiu biznesowym
- Analiza performansu firmowego twojego przedsiębiorstwa
- Zastosowanie metody Kaizen

Podsumowanie dnia 2 i zakończenie

- Wnioski na przyszłość
- Jak zastosować zdobytą wiedzę w praktyce?
- Q&A i sesja networkingowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Wprowadzenie do rozgrywki biznesowej	Karol Salawa	24-06-2025	10:00	10:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 20 Przygotowani Przetrywają	Karol Salawa	24-06-2025	10:45	11:15	00:30
3 z 20 Przerwa	Karol Salawa	24-06-2025	11:15	11:30	00:15
4 z 20 Warsztat 1 – Ambasada Twojej firmy	Karol Salawa	24-06-2025	11:30	12:30	01:00
5 z 20 Lunch	Karol Salawa	24-06-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 20 Dogadaj się z ludźmi - strategię komunikacji B2B	Karol Salawa	24-06-2025	13:30	14:15	00:45
7 z 20 Trendy konsumenckie 2025-2030	Karol Salawa	24-06-2025	14:15	15:00	00:45
8 z 20 Przerwa	Karol Salawa	24-06-2025	15:00	15:15	00:15
9 z 20 Ile możesz na tym zarobić?	Karol Salawa	24-06-2025	15:15	16:30	01:15
10 z 20 Podsumowanie dnia 1 i Q&A	Karol Salawa	24-06-2025	16:30	17:00	00:30
11 z 20 Strategie arcymistrza szachowego	Karol Salawa	25-06-2025	10:00	10:45	00:45
12 z 20 Warsztat 2 – Tworzenie ofert i prezentacji produktowych	Karol Salawa	25-06-2025	10:45	11:45	01:00
13 z 20 Przerwa	Karol Salawa	25-06-2025	11:45	12:00	00:15
14 z 20 Plan długofalowy na żywych przykładach firmowych	Karol Salawa	25-06-2025	12:00	13:00	01:00
15 z 20 Lunch	Karol Salawa	25-06-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 20 Triki targowe	Karol Salawa	25-06-2025	14:00	15:00	01:00
17 z 20 Przerwa	Karol Salawa	25-06-2025	15:00	15:15	00:15
18 z 20 To co tygryski lubią najbardziej	Karol Salawa	25-06-2025	15:15	16:15	01:00
19 z 20 Podsumowanie, Q&A,	Karol Salawa	25-06-2025	16:15	16:45	00:30
20 z 20 Walidacja usługi	-	25-06-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Salawa

Wieloletni przedsiębiorca i wysokofunkcjonujący ekscentryk. Praktyk zawodu, specjalizujący się w branży targowej-Stoiska24.pl. Członek m.in. Polskiej Izby Przemysłu Targowego i Kongresu Polskiego Biznesu. Inwestor branży IT, autor książek. Z powodzeniem prowadził i finalizował negocjacje handlowe z przedstawicielami największych brandów świata. Poprzez wdrażanie w życie innowacji, uzyskuje trafne biznesowe efekty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt szkoleniowy.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701). Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-646 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338