



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



## Targi - trampolina biznesu 3.0

Numer usługi 2024/11/07/164038/2401699

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.03.2025 do 28.03.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa wydarzenia obejmuje: <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)</b>, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności w zakresie uczestnictwa w targach branżowych oraz nawiązywania kontaktów B2B.</li><li>• <b>Właściciele firm i startupów</b>, poszukujących praktycznych wskazówek dotyczących efektywnej promocji i zwiększenia widoczności swoich produktów i usług.</li><li>• <b>Specjalistów ds. marketingu i sprzedaży</b>, odpowiedzialnych za przygotowanie strategii promocyjnych i tworzenie prezentacji produktowych.</li><li>• <b>Managerów ds. rozwoju biznesu</b>, którzy pragną poznać nowe trendy i metody na skuteczniejsze budowanie relacji biznesowych.</li><li>• <b>Osoby zajmujące się organizacją eventów i wystaw</b>, chcące poszerzyć swoje kompetencje związane z projektowaniem atrakcyjnych stoisk i zarządzaniem obecnością na targach.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	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>Potrafili 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>Ankiety ewaluacyjne przeprowadzone po zakończeniu wydarzenia w celu uzyskania opinii na temat przydatności zdobytej wiedzy i umiejętności.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umieli nawiązywać i utrzymywać relacje biznesowe poprzez skuteczną komunikację i zastosowanie poznanych strategii B2B.</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>Debata swobodna</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>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>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Zrozumieli, jak przewidywać i reagować na przyszłe trendy rynkowe, uwzględniając aspekty ekologii i digitalizacji.</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:

- **Potrąfili 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: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 19</span> Wprowadzenie do rozgrywki biznesowej	Karol Salawa	27-03-2025	10:00	10:45	00:45

---

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 19</b> Przygotowani Przetrywają	Karol Salawa	27-03-2025	10:45	11:15	00:30
<b>3 z 19</b> Przerwa	Karol Salawa	27-03-2025	11:15	11:30	00:15
<b>4 z 19</b> Warsztat 1 – Ambasada Twojej firmy	Karol Salawa	27-03-2025	11:30	12:30	01:00
<b>5 z 19</b> Lunch	Karol Salawa	27-03-2025	12:30	13:30	01:00
<b>6 z 19</b> Dogadaj się z ludźmi - strategie komunikacji B2B	Karol Salawa	27-03-2025	13:30	14:15	00:45
<b>7 z 19</b> Trendy konsumenckie 2025-2030	Karol Salawa	27-03-2025	14:15	15:00	00:45
<b>8 z 19</b> Przerwa	Karol Salawa	27-03-2025	15:00	15:15	00:15
<b>9 z 19</b> Ile możesz na tym zarobić?	Karol Salawa	27-03-2025	15:15	16:30	01:15
<b>10 z 19</b> Podsumowanie dnia 1 i Q&A	Karol Salawa	27-03-2025	16:30	17:00	00:30
<b>11 z 19</b> Strategie arcymistrza szachowego	Karol Salawa	28-03-2025	10:00	10:45	00:45
<b>12 z 19</b> Warsztat 2 – Tworzenie ofert i prezentacji produktowych	Karol Salawa	28-03-2025	10:45	11:45	01:00
<b>13 z 19</b> Przerwa	Karol Salawa	28-03-2025	11:45	12:00	00:15
<b>14 z 19</b> Plan długofalowy na żywych przykładach firmowych	Karol Salawa	28-03-2025	12:00	13:00	01:00
<b>15 z 19</b> Lunch	Karol Salawa	28-03-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 19</b> Triki targowe	Karol Salawa	28-03-2025	14:00	15:00	01:00
<b>17 z 19</b> Przerwa	Karol Salawa	28-03-2025	15:00	15:15	00:15
<b>18 z 19</b> To co tygryski lubią najbardziej	Karol Salawa	28-03-2025	15:15	16:15	01:00
<b>19 z 19</b> Podsumowanie, Q&A, zakończenie	Karol Salawa	28-03-2025	16:15	17:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 000,00 PLN
Koszt usługi netto	4 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	200,00 PLN
Koszt godziny 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