



Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Szkolenie - Sztuka Storytellingu jako metoda zwiększenia efektywności marketingowej

Numer usługi 2024/11/09/51136/2404645

📍 Olsztyn / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.02.2025 do 23.02.2025

4 250,00 PLN brutto

4 250,00 PLN netto

212,50 PLN brutto/h

212,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy i pracownicy zajmujący się budowaniem marki przedsiębiorstwa, budowaniem strategii marketingowej, chcący rozwinąć swoją widoczność w sieci, a także zainteresowani zwiększeniem swoich umiejętności w tym zakresie (przede wszystkim: właściciele, specjaliści ds. marketingu, reklamy lub PR, specjaliści ds. sprzedaży lub handlu, przedstawiciele handlowi i pokrewne).
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wykształcenie umiejętności tworzenia i wykorzystania autentycznych oraz angażujących historii w działaniach marketingowych, które budują relacje, wzbudzają emocje i zaufanie klientów, a także skutecznie promują produkty i usługi. Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne narzędzia, które pozwolą im na efektywne zastosowanie storytellingu w różnych kontekstach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa kluczowe elementy storytellingu i ich rolę w nowoczesnym marketingu	wyjaśnia definicję i genezę storytellingu	Test teoretyczny
	opisuje zastosowanie storytellingu w marketingu	Test teoretyczny
	identyfikuje różnice między tradycyjnym marketingiem a marketingiem opartym na storytellingu	Test teoretyczny
Rozwija autentyczność w komunikacji biznesowej	definiuje autentyczność w kontekście biznesowym	Test teoretyczny
	demonstruje umiejętność praktycznego zastosowania autentyczności w swoich opowieściach	Prezentacja
	ocenia autentyczność w opowieściach innych i proponuje sugestie poprawy	Prezentacja
Analizuje i tworzy strategiczne opowieści na podstawie case studies.	rozpoznaje kluczowe elementy strategicznej opowieści na podstawie case studies (GPS, DNA, Happy Client)	Prezentacja
	opisuje proces tworzenia własnej strategicznej opowieści	Test teoretyczny
	tworzy własną strategiczną opowieść bazując na poznanych przykładach	Prezentacja
Buduje emocjonalne zaangażowanie poprzez storytelling.	projektuje konflikt bohatera w opowieści, aby wzbudzić zaciekawienie słuchaczy	Prezentacja
	demonstruje techniki wpływania na zmysły i zaangażowanie słuchaczy podczas prezentacji	Prezentacja
	ocenia emocjonalny wpływ opowieści na odbiorców i dokonuje niezbędnych modyfikacji	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy efektywne historie od zera z wykorzystaniem podstawowej struktury fabuły.	opisuje pięć kluczowych kroków do stworzenia efektywnej opowieści	Test teoretyczny
	tworzy kompletną historię dla produktu lub usługi wykorzystując poznane kroki	Prezentacja
	ocenia efektywność swojej opowieści i dokonuje odpowiednich poprawek	Prezentacja
Tworzy i rozwija różnorodne typy postaci w opowieściach biznesowych	opisuje różne typy postaci i ich role w opowieściach biznesowych	Test teoretyczny
	tworzy luki rozwojowe dla postaci w swoich opowieściach	Prezentacja
	wprowadza i rozwija postacie w sposób, który wspiera przekaz marketingowy	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji - zaświadczenie o ukończeniu szkolenia - 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?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Kryteria weryfikacji zostały wskazane do każdego efektu uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Ramowy program szkolenia

1. Dwa klucze do nowoczesnego marketingu 3.0.
2. Storytelling – definicja, geneza, zastosowanie.

3. Autentyczność - znaczenie w biznesie. Praktyka na autentyczność.

2. Strategiczne opowieści - prawdziwe inspirujące przykłady z biznesu – case study.

1. GPS
2. DNA
3. Happy Client
4. Nauka rozpoznania strategicznych kroków poprzez poznane historie.
5. Nauka tworzenia własnych na podstawie poznanych.

3. Najważniejsze zasady storytellingu w marketingu.

1. Budowanie więzi:

- Techniki budowania relacji Klienta.
- Nauka wywierania wpływu dzięki opowiadaniu historii.

1. Emocje:

- Metody rozbudzenie zaciekawienia u słuchaczy przez umiejętne zaprojektowanie konfliktu bohatera.
- Techniki wpływania na zmysły i zaangażowanie słuchaczy podczas wystąpień (lub rozmów).

1. Autentyczność:

- Metody na ciekawie opowiadanie historii, które przekonają odbiorców do Twoich produktów i usług.
- Trening umiejętności interesującego przedstawiania siebie lub swojego produktu jednym zdaniem (storytelling elevator pitch),
- Trening autoprezentacji.

4. Podstawowa struktura fabuły - układanie efektywnych historii od zera.

1. 5 kluczowych kroków do efektywnej opowieści.
2. Trening – budowanie historii dla produktów, usług, reklamy własnego biznesu na podstawie poznanych kroków.

5. Typy postaci - ich zastosowanie w Twojej biznesowej opowieści.

1. Łuki postaci – nauka tworzenia.

6. Metody podnoszące umiejętności opowiadania historii – trening umiejętności.

7. Podsumowanie

Walidacja

Walidacja polega na wypełnieniu testu wiedzy i przygotowaniu prezentacji oraz zaprezentowaniu jej w czasie trwania walidacji.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych, tj. 1h = 45 min. Czas przerw nie jest wliczony w czas trwania usługi. W trakcie szkolenia zaplanowano wykorzystanie następujących metod teoretycznych i praktycznych: wykład, metody podające, pogadanka, dyskusja, trening umiejętności, case study, ćwiczenia indywidualne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Dwa klucze do nowoczesnego marketingu 3.0.	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	08:30	10:45	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	10:45	10:50	00:05
3 z 15 Strategiczne opowieści	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	10:50	12:20	01:30
4 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	12:20	12:35	00:15
5 z 15 Najważniejsze zasady storytellingu w marketingu.	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	12:35	14:05	01:30
6 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	14:05	14:15	00:10
7 z 15 Podstawowa struktura fabuły - układanie efektywnych historii od zera.	Katarzyna Andruszkiewicz	22-02-2025	14:15	16:30	02:15
8 z 15 Podstawowa struktura fabuły - układanie efektywnych historii od zera. CZ. II	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	08:30	10:45	02:15
9 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	10:45	10:50	00:05
10 z 15 Typy postaci - ich zastosowanie w Twojej biznesowej opowieści.	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	10:50	12:20	01:30
11 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	12:20	12:35	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Metody podnoszące umiejętności opowiadania historii – trening umiejętności.	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	12:35	14:05	01:30
13 z 15 Przerwa	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	14:05	14:15	00:10
14 z 15 Podsumowanie	Katarzyna Andruszkiewicz	23-02-2025	14:15	15:45	01:30
15 z 15 Walidacja	-	23-02-2025	15:45	16:30	00:45

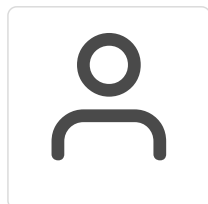
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Andruszkiewicz

Specjalista od marketingu internetowego. Kreuje wizerunek organizacji, doradza w tworzeniu strategii marketingowych, analizie rynku, badaniu potrzeb i obsłudze klientów. Od ponad 5 lat prowadzi szkolenia, wykłady, konsultacje z zakresu szeroko rozumianego marketingu internetowego, ale także technik sprzedaży, przedsiębiorczości, zarządzania relacjami z klientem, merchandisingu i in. Jako nauczyciel akademicki (stopień dr) związana z takimi uczelniami jak: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie (od 2022), Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania im. prof. T. Kotarbińskiego (od 2019), Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna w Warszawie (2019 -2022),

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe - skrypt szkoleniowy wraz z miejscem do notowania oraz długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%, oraz uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji (oceny dokonuje niezależna osoba przeprowadzająca walidację).

Adres

ul. Marii Curie-Skłodowskiej 18/20/1

10-110 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Sala konferencyjna wyposażona w rzutnik multimedialny, tablicę flipchart, stoły i krzesła.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Makarewicz

E-mail magdalena.makarewicz@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 785 040 500