



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.



Szkolenie: New Brand Marketing - tworzenie marketingu internetowego w internecie

Numer usługi 2024/11/15/24133/2414499

📍 Bartoszyce / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 10.02.2025 do 11.02.2025

3 060,00 PLN brutto

3 060,00 PLN netto

204,00 PLN brutto/h

204,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie i liderzy firm odpowiedzialni za strategię wizerunkową i zarządzanie reputacją firmy.• Specjaliści ds. marketingu i PR odpowiedzialni za komunikację zewnętrzną i budowanie marki online oraz offline.• HR Managerowie i Specjaliści ds. rekrutacji zajmujący się budowaniem marki pracodawcy i angażowaniem pracowników.• Pracownicy działów marketingu, PR i komunikacji zainteresowani tworzeniem skutecznych kampanii medialnych i komunikacyjnych.• Właściciele małych i średnich firm prowadzący własne firmy, chcący poprawić wizerunek i komunikację w swojej organizacji.• Pracownicy obsługi klienta i relacji z klientami zajmujący się bezpośrednim kontaktem z klientami, chcący poprawić umiejętności komunikacyjne i zarządzanie kryzysami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	09-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego zarządzania wizerunkiem firmy, efektywnej komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, budowania marki osobistej oraz tworzenia angażujących treści marketingowych. Uczestnicy nauczą się, jak wykorzystać narzędzia komunikacyjne i strategie SEO, jak reagować na kryzysy wizerunkowe oraz jak skutecznie budować pozytywne relacje z klientami i pracownikami, zarówno online, jak i offline.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje kluczowe zasady budowania i zarządzania wizerunkiem firmy, zarówno w zakresie komunikacji wewnętrznej, jak i zewnętrznej.	Wymienia główne czynniki wpływające na wizerunek firmy, w tym rolę pracowników, liderów oraz strategii komunikacyjnych.	Test teoretyczny
Rozróżnia zasady personal branding i jego wpływ na wizerunek organizacji.	Wyjaśnia, jak marka osobista lidera wpływa na postrzeganą wartość firmy i jakie korzyści przynosi organizacji.	Test teoretyczny
Wyjaśnia zasady tworzenia skutecznych treści komunikacyjnych, uwzględniając SEO i techniki komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej.	Wymienia zasady efektywnej komunikacji, zarówno w materiałach pisanych, jak i podczas interakcji bezpośrednich	Test teoretyczny
Stosuje odpowiednie techniki komunikacyjne, zarówno werbalne, jak i niewerbalne, w celu budowania pozytywnego wizerunku firmy.	Przeprowadza analizę komunikacji w organizacji i proponuje poprawki w oparciu o zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	Test teoretyczny
Opracowuje i wdraża plan komunikacji wewnętrznej, który angażuje pracowników do aktywnego współtworzenia wizerunku firmy.	Przedstawia strategię angażowania pracowników w budowanie i utrzymywanie wizerunku organizacji.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia SEO i techniki marketingowe w tworzeniu treści, które wspierają pozytywny wizerunek firmy online.	Tworzy materiał promujący firmę, uwzględniając zasady SEO i strategię personal branding.	Test teoretyczny
Rozróżnia, jak komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna wpływa na postawy pracowników i relacje z klientami.	Przedstawia przykłady pozytywnych i negatywnych skutków komunikacji dla atmosfery w pracy i zewnętrznego postrzegania firmy.	Test teoretyczny
Zarządza trudnymi sytuacjami komunikacyjnymi, w tym reagować na krytykę i opinie w sposób, który wzmacnia wizerunek firmy.	Przedstawia przypadki, w których skutecznie rozwiązał trudne rozmowy i zmienił negatywne opinie na pozytywne.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje spójną tożsamość wizerunkową firmy, łącząc komunikację offline z online.	Ocena spójność komunikacji firmy na różnych platformach (media społecznościowe, strona internetowa, komunikacja z pracownikami)	Test teoretyczny

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

Budowanie wizerunku firmy i komunikacja

1. Wizerunek firmy – jak nas postrzegają

- Kto i co tworzy wizerunek firmy
- Jak patrzymy na firmę i co przykuwa naszą uwagę
- Rola pracowników w tworzeniu wizerunku firmy

2. Personal Branding – marka osobista

- Twarz prezesa jako twarz firmy
- Kiedy warto uruchomić personal branding

3. Komunikacja wewnętrzna – co i jak komunikować do pracowników

- Skuteczna komunikacja z zespołem
- Motywowanie pracowników do współtworzenia wizerunku firmy

4. Komunikacja z odbiorcami zewnętrznymi

- Nasi klienci, firmy współpracujące, przyszli pracownicy
- Budowanie wizerunku poprzez komunikację z instytucjami i influencerami

Komunikacja werbalna, niewerbalna i budowanie wizerunku online

1. Sfera Werbalna i Niewerbalna w Komunikacji

- Różnice i powiązania między komunikacją werbalną a niewerbalną
 - Wzmacniająca rola komunikacji niewerbalnej
- 2. Komunikacja werbalna – tworzenie treści i SEO**
- Tworzenie treści z uwzględnieniem SEO
 - Siła słów i ich wpływ na wizerunek firmy
- 3. Radzenie sobie z hate-m i trudnymi rozmowami**
- Jak reagować na nieprzychylnie opinie
 - Zmiana złych opinii na dobre
- 4. Tworzenie wizerunku w internecie**
- Trendy mediów społecznościowych
 - Spójność wizerunku offline i online

Warunki organizacyjne:

- Nowoczesny sprzęt audiowizualny,
- Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.
- Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wizerunek firmy – jak nas postrzegają	Mariusz Walczak	10-02-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Personal Branding – marka osobista	Mariusz Walczak	10-02-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 11 Przerwa	Mariusz Walczak	10-02-2025	13:00	13:15	00:15
4 z 11 Komunikacja wewnętrzna – co i jak komunikować do pracowników	Mariusz Walczak	10-02-2025	13:15	15:15	02:00
5 z 11 Komunikacja z odbiorcami zewnętrznymi	Mariusz Walczak	10-02-2025	15:15	17:00	01:45
6 z 11 Sfera Werbalna i Niewerbalna w Komunikacji	Mariusz Walczak	11-02-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Komunikacja werbalna – tworzenie treści i SEO	Mariusz Walczak	11-02-2025	11:00	12:45	01:45
8 z 11 Przerwa	Mariusz Walczak	11-02-2025	12:45	13:00	00:15
9 z 11 Radzenie sobie z hate-m i trudnymi rozmowami	Mariusz Walczak	11-02-2025	13:00	13:45	00:45
10 z 11 Tworzenie wizerunku w internecie	Mariusz Walczak	11-02-2025	13:45	15:45	02:00
11 z 11 Walidacja	-	11-02-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 060,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 060,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	204,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Walczak

Trener, doradca, lider i praktyk biznesu z ponad 22-letnim doświadczeniem w budowaniu efektywnych zespołów oraz zarządzaniu opartym na zasadach "leadershipment". Specjalizuje się w tworzeniu i rozwijaniu zespołów sprzedażowych, projektowych oraz produkcyjnych, zarówno w firmach działających na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Jako menedżer i dyrektor

zarządzający, pełnił kluczowe role w firmach z różnych branż, zarządzając zespołami liczącymi od 8 do ponad 230 osób w Polsce, Niemczech, Francji, Belgii i USA. W szczególności, posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą i marketingiem, gdzie aktywnie kierował zespołami odpowiedzialnymi za rozwój strategii marketingowych, branding, oraz działania z zakresu promocji i pozyskiwania klientów. Jego wiedza obejmuje także nowoczesne narzędzia marketingowe, zarówno w obszarze digital marketingu, jak i klasycznego marketingu B2B i B2C. W branży IT, zarządzał zespołem sprzedaży i marketingu, skutecznie łącząc te dwie funkcje, by budować rozpoznawalność marki oraz wspierać wzrost sprzedaży. Wykorzystując swoje doświadczenie, skutecznie wdrażał strategie marketingowe w międzynarodowych firmach, zwiększając ich obecność na rynkach europejskich i amerykańskich. W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działała w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosząc swoje kwalifikacje, aktywnie prowadząc szkolenia związane z tematyką usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt Szkoleniowy

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć i pozytywne zaliczenie testu teoretycznego i wywiadu swobodnego w ramach walidacji efektów usługi
- Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych tj. 1h = 60 minut
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności
- Walidacja i przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Adres

ul. Kętrzyńska 53
11-200 Bartoszyce
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Katarzyna Sej

E-mail dofinansowania@machconsulting.pl

Telefon (+48) 604 091 875