



Sekwencja Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

Doradztwo w zakresie ryzyka w kontekście danych osobowych – RODO oraz sposobów promocji i pozyskania klientów.

Numer usługi 2024/11/15/10268/2414917

📍 Warszawa / stacjonarna

🗂 Mentoring

🕒 28 h

📅 28.01.2025 do 10.02.2025

15 500,00 PLN brutto

12 601,63 PLN netto

553,57 PLN brutto/h

450,06 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo handlowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią osoby prowadzące działalność gospodarczą, kierownictwo i zarząd przedsiębiorstw z sektora MMŚP, odpowiedzialni za promocję firmy i monitoring zarządzania danymi osobowymi.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	22-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel edukacyjny

Celem mentoringu w zakresie ryzyka i incydentów RODO oraz promocji jest wyposażenie uczestnika w praktyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do zapewnienia zgodności z przepisami ochrony danych osobowych oraz skutecznego projektowania strategii promocyjnych. Uczestnik nauczy się identyfikować ryzyka związane z przetwarzaniem danych,

reagować na naruszenia oraz zdobywać kompetencje w e-marketingu i analizie działań promocyjnych, co zwiększy efektywność marketingu i konkurencyjność firmy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Klient rozumie, jak identyfikować ryzyko związane z przetwarzaniem danych oraz procedury zgłaszania incydentów.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
		Debata swobodna
Klient potrafi zaprojektować strategię promocji z wykorzystaniem social media, SEO oraz działań PR.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
		Debata swobodna
Klient rozumie zasady tworzenia treści marketingowych i ich wpływ na pozycjonowanie oraz budowanie wizerunku firmy.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
		Debata swobodna
Klient potrafi zaprojektować działania budujące pozytywny wizerunek firmy, w tym utrzymanie relacji z klientami.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
		Debata swobodna
Klient zna metody analizy skuteczności działań marketingowych i potrafi wykorzystać zebrane dane do dalszego planowania.	Ocena aktywności uczestników podczas mentoringu, w tym ich zaangażowania w dyskusje	Wywiad swobodny
		Debata swobodna

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

Usługa jest dedykowana jednej firmie. Praca uczestników oraz trenera będzie opierać się na uwarunkowaniach danego przedsiębiorstwa. W usłudze może wziąć udział 1 osoba.

Mentoring obejmuje następujący zakres tematyczny:

Ryzyko i incydenty

- Metody analizy ryzyka w kontekście ochrony danych osobowych.
- Procedury postępowania w przypadku naruszeń ochrony danych osobowych.
- Praktyczne wskazówki dotyczące zarządzania ryzykiem.

Strategia promocji

- Tworzenie strategii marketingowej dostosowanej do specyfiki działalności.
- Planowanie działań promocyjnych w różnych kanałach (offline i online).
- Public relations i budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

E-marketing

- Analiza efektywności działań marketingowych
- Praktyczne wskazówki dotyczące wykorzystania danych do optymalizacji działań.

Content marketing i budowanie wizerunku

- Tworzenie treści marketingowych dopasowanych do grupy docelowej.
- Strategie zwiększania zaangażowania klientów.
- Budowanie długotrwałych relacji z klientami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Ryzyko i incydenty cz1	Anna Zagórska	28-01-2025	09:00	15:00	06:00
2 z 6 Ryzyko i incydenty cz2	Anna Zagórska	04-02-2025	09:00	15:00	06:00
3 z 6 Strategia promocji	Julia Bosakirska	05-02-2025	09:00	15:00	06:00
4 z 6 E-marketing	Julia Bosakirska	06-02-2025	09:00	14:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 6 Content marketing i budowanie wizerunku	Anna Zagórska	10-02-2025	09:00	14:30	05:30
6 z 6 Walidacja	-	10-02-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	15 500,00 PLN
Koszt usługi netto	12 601,63 PLN
Koszt godziny brutto	553,57 PLN
Koszt godziny netto	450,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Zagórska

Ukończyła studia wyższe na Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie. W trakcie swojej kariery zawodowej aktywnie uczestniczyła w licznych szkoleniach i konferencjach dotyczących zarządzania przedsiębiorstwem, co umożliwiło jej stałe poszerzanie wiedzy i rozwój kompetencji w obszarze zarządzania organizacjami. Od 2014 roku pracuje w firmie Sekwencja Sp. z o.o., gdzie

świadczy usługi doradcze, obejmujące zarówno aspekty technologiczne, jak i operacyjne. Specjalizuje się w doradztwie strategicznym oraz wspieraniu przedsiębiorstw w optymalizacji procesów biznesowych, co prowadzi do wzrostu efektywności i innowacyjności działania klientów firmy. W ramach swojej pracy, doradza firmom w zakresie wdrażania nowoczesnych rozwiązań i technologii, uczestnicząc w całym procesie od opracowania dokumentacji przetargowej, przez wybór dostawców i wdrożenie rozwiązań, aż po ewaluację wyników wdrożenia. Jej bogate doświadczenie obejmuje realizację usług z zakresu wdrożeń oraz doradztwa IT co pozwoliło jej usprawnić funkcjonowanie wielu organizacji i wzmocnić ich konkurencyjność na rynku.

Doświadczenie w realizacji usług w zakresie m.in.:

- Opracowania strategii rozwoju.

- Doradztwo w zakresie możliwości wykorzystania technologii informatycznych w zakresie komunikacji
- Doradztwo w zakresie wykorzystania technologii w zakresie zarządzania danymi.
- Analiza w zakresie dostępnych produktów i usług w celu określenia poziomu ich innowacyjności.
- Monitorowanie i ocena efektów wdrożenia innowacji



2 z 2

Julia Bosakirska

Ukończyła studia wyższe na Uniwersytecie Warszawskim Wydział Zarządzani. Kierownik projektu i Ekspert Technologiczny, z ponad 16 letnim doświadczeniem w branży. W ramach doświadczenia świadczyła usługi proinnowacyjne związane z transferem wiedzy oraz technologii. Świadczyła usługi proinnowacyjne związane analizą oraz mapowaniem i modelowaniem procesów biznesowych w BPMN w zakresie optymalizacji pod kątem wdrażania innowacji.

Współautorka/autorka opracowań z zakresu biznesplanów, strategii rynkowych, opracowań transferu wiedzy, audytu technologicznego z diagnozą dojrzałości cyfrowej, zakończonych opracowaniem mapy drogowej. Ekspert i doradca podczas wdrażania nowoczesnych rozwiązań w firmach, uczestniczący z klientami w całym procesie od opracowania dokumentacji przetargowej, poprzez wybór dostawców i wdrożenie rozwiązań oraz ewaluację wyników wdrożenia.

Doświadczenie w realizacji usług w zakresie wdrożeń i doradztwa IT, m.in.:

- Testowanie rozwiązań IT
- Audyt IT
- Doradztwo pod kątem systemów IT
- Ocena pod kątem przygotowania firmy do wdrożenia systemu klasy CRM
- Pomoc w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej lub technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik usługi doradczej otrzyma materiały w formie elektronicznej.

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji termin

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu mentoringu jest uczestnictwo w usłudze.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 51/12

00-697 Warszawa

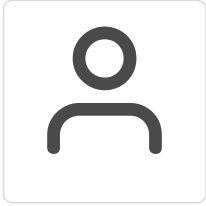
woj. mazowieckie

Usługa realizowana w biurze klienta jak i w biurze naszej firmy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Gajowiak

E-mail egajowiak@sekwencja.org

Telefon (+48) 508 090 170