



PRINCIPE Szymon Sapiaha



Szkolenie : Marketing w branży spożywczej

Numer usługi 2025/03/07/177120/2605857

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 04.04.2025 do 04.04.2025

3 300,00 PLN brutto

3 300,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Grupą docelową szkolenia są osoby i firmy działające w sektorze spożywczym, które chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie promocji i strategii marketingowych, np:</p> <ul style="list-style-type: none">• Przedsiębiorcy i właściciele firm spożywczych – poszukujący sposobów na zwiększenie sprzedaży i umocnienie swojej pozycji na rynku.• Specjaliści ds. marketingu – pracujący w branży spożywczej, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności.• Menadżerowie i dyrektorzy marketingu – odpowiedzialni za kreowanie i wdrażanie strategii marketingowych w większych przedsiębiorstwach.• Startupy i innowatorzy branży food-tech – wprowadzający nowe produkty spożywcze, dla których kluczowe jest efektywne dotarcie do klientów.• Przedstawiciele handlowi – chcący lepiej zrozumieć, jak działania marketingowe wpływają na sprzedaż i relacje z klientami.• Restauratorzy i właściciele lokali gastronomicznych – zainteresowani zwiększeniem widoczności i atrakcyjności swojej oferty.• Osoby zainteresowane branżą spożywczą – m.in. influencerzy kulinarni
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	01-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie wiedzę teoretyczną i praktyczne umiejętności niezbędne do reklamowania i promowania działalności w branży spożywczej. Po szkoleniu uczestnik potrafi wskazać definicję oraz podstawowe narzędzia marketingu, zna podstawowe pojęcia, określa ważne elementy strony internetowej www, potrafi opracować strategię i plan marketingowy, założyć konto na jednej z platform social media, potrafi opracować plan publikacji, zna zasady planowania i realizacji wystąpienia firmy na targach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje marketing przy użyciu podstawowych pojęć	Różnicuje i opisuje kluczowe pojęcia, strategie i narzędzia marketingowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje strategię marketingową	Analizuje rynek, określa grupy docelowe oraz planuje skuteczne działania promocyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje techniki prospektingu	Różnicuje i opisuje metody tworzenia listy klientów potencjalnie ważnych z perspektywy handlowców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje zastosowanie lejka marketingowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opanował podstawowe narzędzia marketingowe	Korzysta z platform takich jak ChatGPT, Canva, CapCut oraz narzędzi do automatyzacji e-mail marketingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy profil na mediach społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje dobre praktyki związane z wydarzeniami branżowymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje budowę przewagi konkurencyjnej	Opisuje organizację, logistykę oraz komunikację obecności firmy na targach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdza 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Szkolenie: Marketing w branży spożywczej

Grupa docelowa: Osoby i firmy działające w sektorze spożywczym, które chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie promocji i strategii marketingowych.

Forma: Teoria i praktyka

Warunki organizacyjne: Uczestnicy łączą się ze szkoleniowcem za pomocą programu. Wymagany jest komputer lub tablet z kamerą, mikrofonem i słuchawkami/głośnikami. Kluczowa jest stabilność połączenia internetowego, aby zapewnić płynny przebieg szkolenia. Uczestnicy otrzymują wcześniej plan szkolenia.

Czas trwania: 8 godzin zegarowych, rozbitych na godziny dydaktyczne (45-minutowe). Przerwy co 4 godziny zegarowe są wliczone do czasu szkolenia.

Program:

czas		rodzaj	
8:00 - 9:30	1 godz 30 min	Teoria	Wstęp do marketingu
9:30 - 10:15	45 min	teoria	Prospekting
10:15 - 11:15	1 godz	praktyka	Prospekting
11:15 - 12:00	45 min	teoria	Narzędzia marketingowe
12:00 - 12:15	15 min		Przerwa (wliczona do czasu szkolenia)

12:15 - 13:15	1 godz	praktyka	Narzędzia marketingowe
13:15 - 14:00	45 min	teoria	Budowa przewagi konkurencyjnej
14:00 - 15:30	1 godz 30 min	praktyka	Budowa przewagi konkurencyjnej
15:30 - 15:50	20 min		Walidacja w formie testu online generowanego automatycznie
15:50 - 16:00	10 min		Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wstęp do marketingu	Magdalena Kamińska	04-04-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 10 Prospekting (teoria)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	09:30	10:15	00:45
3 z 10 Prospekting (praktyka)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	10:15	11:15	01:00
4 z 10 Narzędzia marketingowe (teoria)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 10 Przerwa (wliczona do czasu usługi)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 10 Narzędzia marketingowe (praktyka)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	12:15	13:15	01:00
7 z 10 Budowa przewagi konkurencyjnej (teoria)	Magdalena Kamińska	04-04-2025	13:15	14:00	00:45
8 z 10 Budowa przewagi konkurencyjnej	Magdalena Kamińska	04-04-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Walidacja w formie testu online generowanego automatycznie	Magdalena Kamińska	04-04-2025	15:30	15:50	00:20
10 z 10 Podsumowanie	Magdalena Kamińska	04-04-2025	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Kamińska

Psycholog, specjalista z zakresu marketingu. Copywriter, realizator kontentu za zakresu Social Mediów, pozycjonowania SEO i filmów promocyjnych. Organizatorka wydarzeń branżowych – konferencji oraz spotkań biznesowych.

Posiada doświadczenie w marketingu:

- branża przemysłowa,
- utrzymanie czystości,
- suplementy diety.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma szczegółowe materiały szkoleniowe.

Materiały będą opracowaniem własnym Prowadzącego.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki techniczne

Wymagania:

- komputer lub tablet z kamerą, mikrofonem i słuchawkami/głośnikami,
- stabilne połączenie internetowe,
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- połączenie za pomocą programu z możliwością wygenerowania raportu logowania.

Kontakt



SZYMON SAPIEHA

E-mail szymonsapieha@gmail.com

Telefon (+48) 784 386 573