

PRINCIPE Szymon
Sapieha

Szkolenie: Marketing przemysłowy

Numer usługi 2025/03/07/177120/2606359

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

11 h

16.05.2025 do 16.05.2025

3 300,00 PLN brutto

3 300,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Osoby i firmy działające w sektorze przemysłowym, które chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie promocji produktów i usług oraz chcące zdobyć wiedzę i umiejętności, które pozwolą im skuteczniej komunikować ofertę, budować wizerunek marki oraz zwiększać efektywność działań sprzedażowych w środowisku przemysłowym. • Pracownicy działów marketingu i sprzedaży w firmach przemysłowych – odpowiedzialni za kreowanie strategii marketingowej i realizację kampanii w sektorze przemysłowym. • Menedżerowie ds. rozwoju biznesu – planujące rozwój przedsiębiorstwa poprzez pozyskiwanie nowych klientów i partnerów biznesowych. • Dyrektorzy ds. marketingu i sprzedaży – kierownicy, którzy chcą wdrażać nowoczesne narzędzia i techniki marketingowe, dostosowane do specyfiki rynku przemysłowego. • Przedsiębiorcy działający w branży przemysłowej – właściciele firm poszukujący skutecznych metod promocji swoich produktów lub usług. • Uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	11-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	11

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie wiedzę teoretyczną i praktyczne umiejętności niezbędne do reklamowania i promowania działalności firmy z sektora przemysłowego.

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, strategię i narzędzia marketingowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa ważne elementy strony internetowej www,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje strategię i plan marketingowy	Używa narzędzi takich jak analiza SWOT, CANVAS	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje wykorzystanie prospektingu oraz lejka marketingowego do własnej działalności biznesowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Efekty uczenia się Kryteria weryfikacji Metoda walidacji Charakteryzuje marketing przy użyciu podstawowych pojęć Różnicuje i opisuje kluczowe pojęcia, strategię i narzędzia marketingowe Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Opracowuje strategię marketingową Używa narzędzi takich jak analiza SWOT, CANVAS Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Opisuje wykorzystanie prospektingu oraz lejka marketingowego do własnej działalności biznesowej 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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje budowę przewagi konkurencyjnej na targach i wydarzeniach branżowych	Opisuje dobre praktyki związane z wydarzeniami branżowymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje zasady brandingu firmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	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 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?

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 przemysłowy

Grupa docelowa: Osoby i firmy działające w sektorze przemysłowym, które chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie promocji produktów i usług oraz chcące zdobyć wiedzę i umiejętności, które pozwolą im skuteczniej komunikować ofertę, budować wizerunek marki oraz zwiększać efektywność działań sprzedażowych w środowisku przemysłowym, uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.

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.

Forma: Teoria i praktyka

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

Program:

czas		rodzaj	opis
8:00 - 8:45	45 min	Teoria	Wstęp do marketingu
8:45 - 9:15	30 min	teoria	Strategia marketingowa
9:15 - 10:00	45 min	praktyka	Strategia marketingowa
10:00- 10:30	30 min	teoria	Narzędzia marketingowe
10:30- 11:15	45 min	praktyka	Narzędzia marketingowe
11:15 - 12:00	45 min	teoria	Branding firmy i marka osobista pracownika
12:00- 12:15	15 min		Przerwa (wliczona do czasu szkolenia)
12:15 - 13:30	1 godz 15 min	praktyka	Branding firmy i marka osobista pracownika
13:30- 14:30	1 godz	teoria	Budowa przewagi konkurencyjnej na targach i wydarzeniach branżowych
14:30- 15:30	1 godz	praktyka	Budowa przewagi konkurencyjnej na targach i wydarzeniach branżowych
15:30 - 15:50	20 min		Walidacja w formie testu online generowanego automatycznie
15:50 - 16:00	10 min		Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wstęp do marketingu	Magdalena Kamińska	16-05-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 11 Strategia marketingowa (teoria)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	08:45	09:15	00:30
3 z 11 Strategia marketingowa (praktyka)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	09:15	10:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Narzędzia marketingowe (teoria)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	10:00	10:30	00:30
5 z 11 Narzędzia marketingowe (praktyka)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	10:30	11:15	00:45
6 z 11 Branding firmy i marka osobista pracownika (teoria)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	11:15	12:00	00:45
7 z 11 Branding firmy i marka osobista pracownika (praktyka)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	12:15	13:30	01:15
8 z 11 Budowa przewagi konkurencyjnej na targach i wydarzeniach branżowych	Magdalena Kamińska	16-05-2025	13:30	14:30	01:00
9 z 11 Budowa przewagi konkurencyjnej na targach i wydarzeniach branżowych (praktyka)	Magdalena Kamińska	16-05-2025	14:30	15:30	01:00
10 z 11 Walidacja w formie testu online generowanego automatycznie	Magdalena Kamińska	16-05-2025	15:30	15:50	00:20
11 z 11 Podsumowanie	Magdalena Kamińska	16-05-2025	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.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek – Rozwój".

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