

VISION MONIKA
TRZEBNA

Fundamenty Social Media w biznesie.

Numer usługi 2025/03/29/117166/2657788

- 📍 Piła / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 30 h
- 📅 05.04.2025 do 06.04.2025

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

173,33 PLN brutto/h

173,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Handlowcy, przedstawiciele handlowi, pracownicy działu obsługi klienta, doradcy, obsługa biura, menadżerowie, kierownicy, właściciele firm, liderzy, konsultanci, sprzedawcy, osoby indywidualne, bezrobotni, osoby , które ukończyły 18 lat
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie w wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego wykorzystania mediów społecznościowych w działaniach marketingowych. Program ma na celu rozwijanie praktycznych umiejętności i tworzenia angażującej treści oraz zrozumienie marketingu cyfrowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje zdobytą wiedzę i umiejętności wykorzystywania mediów społecznościowych do działań biznesowych, potrafi wykorzystać narzędzia Canva Pro i Chat GPT. Skutecznie zamyka sprzedaż w sieci, nawiązuje kontakty i tworzy wizerunek firmy.	Praktyczne zadania. Informacje zwrotne dla uczestników. Aktywności wymagające uczenia użycia efektów uczenia się. Obserwacja w warunkach symulowanych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 od procesów walidacji.

Program

Dzień 1

1. Przygotowanie i analiza. Wprowadzenie do platform socjal media.
2. Budowanie relacji. Techniki budowania relacji i angażowania odbiorców w mediach społecznościowych.
3. Prezentacja oferty.
4. Techniki zamykania sprzedaży. Jak wykorzystywać media społecznościowe do zamykania transakcji i wspierania procesu sprzedażowego.

5. Utrzymywanie Relacji Po Sprzedaży.Strategie utrzymywania długotrwałych relacji z klientami przez media społecznościowe.

6. Ćwiczenia praktyczne.

Dzień2

1.Rozwijanie umiejętności Negocjacyjnych.Ćwiczenia w kontekście socjal media.

2.Zaawansowane techniki sprzedaży.Wykorzystanie narzędzi Canva Pro i Chat GPT w tworzeniu treści marketingowych

3.Ćwiczenia i Symulacje.

4.Ćwiczenia poznanych technik.

5. Zastosowanie poznanych technik.

6. Feedback i Refleksja.Sesja podsumowująca, omówienie doświadczeń i planowanie dalszego rozwoju umiejętności.

7.Podsumowanie, dyskusja.

8. Walidacja usługi szkoleniowej .

Jednostka rozliczeniowa usługi szkoleniowej to godzina dydaktyczna(lekcyjna) tj.45 min.

Ze względu na nie edytowalność usługi dokonano zmiany ilości godzin szkolenia na 29 godzin dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Zapoznanie się uczestników	Alicja Ossowska	05-04-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 15 Przygotowanie i analiza	Alicja Ossowska	05-04-2025	08:45	10:15	01:30
3 z 15 Prezentacja oferty	Alicja Ossowska	05-04-2025	10:15	11:45	01:30
4 z 15 Techniki zamykania sprzedaży	Alicja Ossowska	05-04-2025	11:45	12:30	00:45
5 z 15 Przerwa na lunch	Alicja Ossowska	05-04-2025	12:30	13:15	00:45
6 z 15 Utrzymywanie relacji po sprzedaży	Alicja Ossowska	05-04-2025	13:15	14:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Ćwiczenia praktyczne	Alicja Ossowska	05-04-2025	14:45	19:15	04:30
8 z 15 Rozwijanie umiejętności praktycznych	Alicja Ossowska	06-04-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 15 Zaawansowane techniki sprzedaży	Alicja Ossowska	06-04-2025	09:30	11:00	01:30
10 z 15 Ćwiczenia i symulacje	Alicja Ossowska	06-04-2025	11:00	13:15	02:15
11 z 15 Przerwa na lunch	Alicja Ossowska	06-04-2025	13:15	13:45	00:30
12 z 15 Zastosowanie poznanych technik	Alicja Ossowska	06-04-2025	13:45	17:45	04:00
13 z 15 Feedback i Refleksja	Alicja Ossowska	06-04-2025	17:45	18:30	00:45
14 z 15 Podsumowanie i dyskusja	Alicja Ossowska	06-04-2025	18:30	19:00	00:30
15 z 15 Walidacja usługi szkoleniowej	Alicja Ossowska	06-04-2025	19:00	19:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alicja Ossowska

Trenerka sprzedaży, rekruterka, coacherka, konferansjerka, prelegentka podczas eventów biznesowych, prowadząca programy związane z rynkiem nieruchomości.

W branży szkoleniowej działa od 2018 roku, głównie w obszarach sprzedaży i komunikacji interpersonalnej, ekspertka w dziedzinie call centre i contact centre.

Ponad 12 lat pracy w branży medialnej na różnych stanowiskach (od projektów w dziale marketingu, poprzez prowadzenie procesów rekrutacyjnych, po stanowisko trenera sprzedaży), pozwoliło na gruntowne poznanie branży mediów, szkoleń i rekrutacji.

Edukacja specjalistyczna

Dziennikarz, Certyfikowany trener Style Myślenia i Style Działania FRIS®, Certyfikowany coach i trener biznesu, Trener technik pamięci.

Doświadczenie zawodowe

Rekruter, Główny szkoleniowiec, Coach, Konferansjer, Organizator spotkań networkingowych.

Specjalizacja

Analiza potrzeb szkoleniowych. Projektowanie i prowadzenie szkoleń, warsztatów i treningów sprzedażowych. Wsparcie

Klientów w działaniach związanych z autoprezentacją. Działania coachingowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

karty pracy, certyfikaty

Warunki uczestnictwa

rejestracja i założenie konta na Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na usługę

Informacje dodatkowe

Godzina usługi szkoleniowej jest godziną dydaktyczną- lekcyjną tj. 45 min.

Adres

ul. aleja Wojska Polskiego 51/a

64-920 Piła

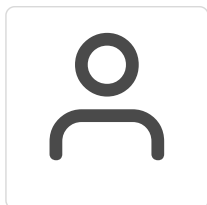
woj. wielkopolskie

Budynek wolnostojący z parkingiem

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Monika Trzebna

E-mail trzebnamonika@gmail.com

Telefon (+48) 505 043 327