



Fundacja Homo Perfectus



Marketing, promocja i reklama dla branży automotive (warsztatu mechaniki pojazdowej)

Numer usługi 2025/04/18/28085/2699029

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 25.04.2025 do 30.04.2025

7 800,00 PLN brutto

7 800,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - właścicieli MŚP branży automotive; - pracowników branży automotive, - osób, które planują rozpocząć działalność gospodarczą w branży automotive, - osób zainteresowanych tematyką szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
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

W wyniku szkolenia uczestnik będzie przygotowany do budowania pozytywnego wizerunku firmy branży automotive za pomocą sprawdzonych narzędzi i technik oraz zgodnie z najnowszymi trendami. Uczestnik będzie potrafił wybrać najbardziej optymalne dla firmy narzędzia i metody budowania wizerunku. Uczestnik będzie przygotowany do monitorowania, mierzenia i analizy efektów działań wizerunkowych i umiejętnego ich korygowania oraz usprawniania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe pojęcia związane z wizerunkiem firmy	Charakteryzuje czym jest wizerunek firmy branży automotive	Test teoretyczny
	Omawia, co wpływa na wizerunek firmy branży automotive	Test teoretyczny
	Omawia cel budowania wizerunku firmy	Test teoretyczny
Wyróżnia firmę na tle konkurencji	Wskazuje konkurencję firmy	Test teoretyczny
	Omawia silne strony firmy	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje metody wyróżniania firmy	Test teoretyczny
Właściwie obsługuje klienta warsztatu samochodowego	Charakteryzuje klienta warsztatu samochodowego	Test teoretyczny
	Omawia potrzeby klientów warsztatów samochodowych	Test teoretyczny
	Charakteryzuje obszary wsparcia klienta	Test teoretyczny
Tworzy pozytywny wizerunek firmy	Charakteryzuje pozytywny wizerunek firmy	Test teoretyczny
	Wskazuje przykłady pozytywnego wizerunku firmy	Test teoretyczny
Promuje warsztat samochodowy	Omawia kanały i techniki skutecznej reklamy	Test teoretyczny
	Wskazuje i omawia skuteczne działania promocyjne	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument 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

Dzień 1.

1. Wprowadzenie
2. Test na rozpoczęcie
3. Charakterystyka branży warsztatów samochodowych
4. Jak klienci postrzegają warsztaty?
5. Wizerunek, czym jest
6. Cel budowania wizerunku firmy
7. Przykłady reklamowania warsztatu samochodowego

Dzień 2.

1. Wyróżnienie na tle konkurencji
 - Konkurencja i jej rodzaje
 - Monitorowanie
 - Metody wyróżniania się
 - Jak mówić o swoich wyróżnikach
2. Jak zbudować silną markę warsztatu?
 - Składniki silnej marki
 - Potrzeby klientów
 - Usługi
 - Cechy
 - Jakość
3. Klient / persona

4. Jak nas widzą klienci? (analiza opinii, social media, wygląd firmy)

- Ćwiczenie: persona warsztatu

5. Obsługa Klienta

- Dlaczego jest ważna
- Obszary wsparcia

Dzień 3.

1. Promocja warsztatu samochodowego – na jakie działania stawiać?

- Od czego zacząć
- Gdzie promować/reklamować
- Skuteczna reklama – kanały i techniki
- Marketing szeptany
- Pytania i odpowiedzi:
 - błędy,
 - jak mierzyć skuteczność,
 - promocje i rabaty
 - media społecznościowe
 - inwestycja w stronę www
 - trendy w reklamie
 - angażowanie w działania CSR

2. Określanie wartości i osobowości marki

3. Wizualna spójność warsztatu

4. Internet

- Strona internetowa
- Pozycjonowanie strony www
- Kampanie linków sponsorowanych (Google Ads)
- Google Maps – jak wykorzystać wizytówkę

5. Media społecznościowe i internet

- Jak prowadzić fanpage, Google Wizytówkę i Instagram?
- Co publikować, kiedy i jak?
- Kreatywne pomysły na posty
- Materiały reklamowe i obecność w przestrzeni lokalnej

6. Profesjonalna obsługa klienta w praktyce

- Standardy obsługi od wejścia do odbioru auta
- Jak rozmawiać z klientem, który nie ufa?
- Jak reagować na opinie (pozytywne i negatywne)?
- Profesjonalna komunikacja z klientem (mail, telefon, kontakt osobisty)

- Telefon, e-mail, messenger – komunikacja 360°
- Customer experience w warsztacie, salonie i wypożyczalni

7. Opinie online – jak je zdobywać i reagować?

- Gdzie warto zbierać opinie? (Google, Facebook, Motointegrator)
- Sposoby na zachęcanie klientów
- Szablony odpowiedzi na różne typy opinii – warsztat

Dzień 4.

1. Partnerstwa, CSR i wizerunek lokalny

- Współpraca z lokalną społecznością
- Wydarzenia branżowe, targi
- Eko-trendy
- Sponsorowanie wydarzeń i CSR w motoryzacji
- Partnerstwa z influencerami i lokalnymi markami

2. Jak zaplanować działania na cały rok?

- Kalendarz sezonowy: co, kiedy i jak promować?
- Planowanie budżetu na marketing i wizerunek
- Case study: udane akcje promocyjne w warsztatach

3. Strategia wizerunku – krok po kroku

- Szablon prostego planu działania
- Tworzenie strategii marki warsztatu
- Zasady wdrażania – jak angażować zespół?

4. Podstawowe błędy podczas kreowania wizerunku firmy branży automotive

5. Przykłady dobrych strategii, dobre praktyki

6. Walidacja

Godzina szkolenia trwa 45 minut. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej.

Usługa realizowana jest on-line w czasie rzeczywistym.

Zajęcia prowadzone w ramach szkolenia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi. Metody stosowane podczas szkolenia:

- wykład,
- praktyczne przykłady,
- ćwiczenia,
- case study,
- materiały video,
- analiza,
- testy sprawdzające wiedzę.

Szkolenie obejmuje 30 godz. zajęć teoretycznych, 5 godz. zajęć praktycznych oraz 1 godz. walidacji.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym

mowa w Wytocznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Wprowadzenie	Tymoteusz Mitlewski	25-04-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	216,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów

po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, ogólnopolskiego prospołecznego projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach, w tym szkolenia: "Skuteczny marketing online", "Planowanie kampanii marketingowej w oparciu o brief strategiczny klienta", "Planowanie kampanii marketingowej online", "Planowanie i prowadzenie działań marketingowych w mediach społecznościowych", "Kampanie sprzedażowe od strategii do realizacji" oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Adres e-mail: t.mitlewski@homoperfectus.org.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

1) Platforma (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę;

2) Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;

3) Minimalne wymagania sprzętowe: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu

4) Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s);

5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 509 809 908