

**Kreacja skutecznej reklamy**

Numer usługi 2025/05/13/132672/2743290

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

APM GRUPA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 Tarnów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.05.2025 do 20.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla pracowników i właścicieli firm w tym dla specjalistów ds. marketingu, copywriterów, grafików, menedżerów ds. reklamy oraz przedsiębiorców i pracowników odpowiedzialnych za działania promocyjne w firmie. Adresowane do osób, które chcą tworzyć skuteczne komunikaty reklamowe, zwiększyć efektywność materiałów promocyjnych oraz lepiej dopasować treści reklamowe do odbiorców i mediów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	7
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności tworzenia skutecznych reklam poprzez właściwe planowanie komunikacji, wykorzystanie technik kreatywnych oraz dobór odpowiednich środków wyrazu w różnych mediach. Uczestnicy nauczą się budować spójne przekazy reklamowe, przekształcać pomysły w angażujące treści i efektywnie komunikować wartości marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Stosuje zasady planowania skutecznej reklamy, techniki kreatywne oraz sposoby budowania przekazu reklamowego. Dostosowuje treści do różnych grup odbiorców i kanałów komunikacji.	Wyjaśnia zasady planowania skutecznej reklamy. Opisuje techniki kreatywne wykorzystywane w procesie tworzenia reklam. Charakteryzuje różnice między różnymi mediami reklamowymi. Przedstawia znaczenie spójności komunikatu reklamowego. Wskazuje kluczowe elementy skutecznego przekazu reklamowego.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Umiejętności: Planuje i tworzy skuteczne komunikaty reklamowe, korzystając z technik kreatywnych oraz dostosowując treści do różnych kanałów medialnych. Tworzy wizualizacje koncepcji i stosuje zasady perswazji w reklamie.	Tworzy i analizuje brief kreatywny dla kampanii reklamowej. Generuje i rozwija koncepcje reklamowe, stosując techniki kreatywne. Projektuje materiały promocyjne dopasowane do wybranych kanałów. Wybiera media dostosowane do celów komunikacji reklamowej. Ocenia efektywność przekazu i proponuje optymalizacje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Prezentacja
Kompetencje społeczne: Analizuje świadomie wpływ reklamy na odbiorców i odpowiedzialnie buduje komunikację promocyjną. Efektywnie współpracuje w procesie kreatywnym i podejmuje decyzje oparte na analizie potrzeb klientów i trendów rynkowych.	Współpracuje z zespołem przy kreacji skutecznej reklamy. Aktywnie uczestniczy w procesie analizy i dostosowywania komunikatu. Uwzględnia etyczne aspekty reklamy w procesie twórczym. Potrafi krytycznie ocenić skuteczność przekazu reklamowego. Angażuje się w proces kreatywny, uwzględniając różne perspektywy.	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat otrzymany po ukończeniu szkolenia zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Certyfikat potwierdza, przeprowadzenie procesu walidacji zgodnie ze zdefiniowanymi działaniami.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Certyfikat potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

Program

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, czas trwania 8 godzin dydaktycznych.

Test z wiedzy początkowej

Rozdział 1: Planowanie skutecznej reklamy

1. Strategia komunikacji – jak tworzyć reklamę nastawioną na efekt.
2. Rozpoznanie odbiorcy i produktu – analiza potrzeb i oczekiwań.
3. Struktura przekazu reklamowego – perswazja, emocje czy racjonalność?
4. Tworzenie briefu kreatywnego – różnice między briefem marketingowym a kreatywnym.

Przerwa

Rozdział 2: Tworzenie i rozwój koncepcji reklamowej

1. Poszukiwanie inspiracji – insight konsumencki i jego znaczenie.
2. Techniki kreatywne – ćwiczenia, burze mózgów, szkice i selekcja pomysłów.
3. Budowanie spójnej koncepcji – od idei do projektu.
4. Wizualizacja przekazu – rysunki, storyboardy i prezentacja pomysłu.

Przerwa

Rozdział 3: Elementy skutecznej reklamy

1. Efekt zaskoczenia i emocje jako kluczowe elementy reklamy.
2. Rola słowa – copywriting i język perswazji w reklamie.
3. Rola obrazu – fotografia, ilustracja i kompozycja wizualna.
4. Spójność komunikatu – łączenie tekstu, obrazu i przekazu dźwiękowego.

Przerwa

Rozdział 4: Wybór odpowiednich mediów reklamowych

1. Reklama telewizyjna i video – obraz i dźwięk w dynamicznej formie.
2. Reklama prasowa i drukowana – plakat, ulotka, folder jako mini reklamy.
3. Reklama radiowa – wykorzystanie dźwięku w komunikacji.
4. Media niestandardowe – reklama outdoorowa i nowoczesne formy promocji.

Test z wiedzy końcowej

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Rozpoczęcie szkolenia, test z wiedzy	-	20-05-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 9 Szkolenie cz. 1	Krzysztof Fruba	20-05-2025	09:15	10:30	01:15
3 z 9 Przerwa	Krzysztof Fruba	20-05-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 9 Szkolenie cz. 2	Krzysztof Fruba	20-05-2025	10:40	12:10	01:30
5 z 9 Przerwa	Krzysztof Fruba	20-05-2025	12:10	12:20	00:10
6 z 9 Szkolenie cz. 3	Krzysztof Fruba	20-05-2025	12:20	13:50	01:30
7 z 9 Przerwa	Krzysztof Fruba	20-05-2025	13:50	14:00	00:10
8 z 9 Szkolenie cz. 4	Krzysztof Fruba	20-05-2025	14:00	15:15	01:15
9 z 9 Test z wiedzy, zakończenie szkolenia	Krzysztof Fruba	20-05-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Fruba

33 lata doświadczenia w marketingu, sprzedaży, praca w agencjach reklamowych, kierowanie agencji reklamowymi, wykładowca akademicki, wieloletni szef działu sprzedaży i obsługi klienta w agencjach reklamowych, ponad 10 letnie doświadczenie w branży szkoleniowej i trenerskiej. Od lat prowadzi szkolenia dotyczące działań marketingowych w social-mediach, metodyk pracy z Internetem i wykorzystywania AI do takich działań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe zgodne z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia zostanie przeprowadzony test z wiedzy teoretycznej na początku i końcu każdej części szkolenia.

W razie potrzeb uczestników zaplanowane w harmonogramie przerwy mogą ulec przesunięciu w czasie.

Czas trwania szkolenia wynosi 8 godzin dydaktycznych.

Adres

ul. Jana Kochanowskiego 10

33-100 Tarnów

woj. małopolskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie firmy Ersal sp. z o.o., ul. Kochanowskiego 10, 33-100 Tarnów

Kontakt



Kamil Hermanowski

E-mail kamil.hermanowski@apmedukacja.pl

Telefon (+48) 518 394 440