sar:

KALENDARZ SZKOLEŃ

2021

sar: WIEDZA

oferuje wszechstronne i dogłębne programy szkoleniowe obejmujące obszary praktycznej wiedzy i umiejętności potrzebnych w branży komunikacji marketingowej – od tematów ogólnych po szczegółowe zagadnienia.

SZKOŁY SAR

SZKOLENIA OTWARTE

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

SZKOLENIA DOFINANSOWANE

SZKOŁY SAR

Programy szkół zapewniają doskonałą bazę wiedzy nie tylko teoretycznej, ale przede wszystkim umożliwiają uczestnikom praktyczne ćwiczenie umiejętności potrzebnych w codziennej pracy pod okiem nalepszych praktyków branży.

SSM
STRATEGIA
I KOMUNIKACJA
MARKI

MBS
program by effie

INNOVATION CAMP

YOUNG CREATIVES
AKADEMIA

ZARZĄDZANIE
PROJEKTAMI

SSM

STRATEGIA
I KOMUNIKACJA
MARKI

Pierwsza w Polsce szkoła strategii i komunikacji marki, która pozwala poznać i przećwiczyć budowę brandu z czterech kluczowych perspektyw.

Program SSM przeprowadza uczestników równolegle przez cztery możliwe procesy budowy marki z perspektywy: Człowieka, Rynku, Biznesu, Mediów.

Start:
22.10.2021 r.
Zakończenie:
10.06.2022 r.

200 godzin
20 dni szkoleniowych
w systemie weekendowym
(piątek, sobota)

W zależności od sytuacji
epidemicznej, zajęcia
w formule off lub online

12.000,00 zł netto
(cena dla Członków SAR)
14.000,,00 zł netto
(cena dla firm
niezrzeszonych)

MBS
program by effie

3 edycja

MBS zapewnia poznanie, przećwiczenie, opanowanie wiedzy i umiejętności związanych z największymi wyzwaniami współczesnego marketera, czyli:

Tworzeniem wartości, zapewnieniem długofalowego wzrostu portfela marek. Doświadczeniem oraz rozumieniem Klienta/Konsumenta. Zmianą kultury organizacyjnej, ale także byciem biznesowo efektywnym wizjonerem. Pokazywaniem nowych perspektyw wzrostu.

Start:
20.11.2021 r.
Zakończenie:
10.06.2022 r.

150 godzin
20 dni szkoleniowych
w systemie weekendowym
(piątek, sobota)

W zależności od sytuacji
epidemicznej, zajęcia
w formule off lub online

22.000,00 zł netto
(cena dla Członków SAR)
24.000,,00 zł netto
(cena dla firm
niezrzeszonych)

Pierwsze studia podyplomowe SAR realizowane z Akademią Leona Koźmińskiego.

Dla liderów zmian, ambasadorów innowacji w biznesie i w organizacji.

Start:
19.11.2021 r.
Zakończenie:
10.06.2022 r.

180 godzin
20 dni szkoleniowych
w systemie weekendowym
(piątek, sobota)

W zależności od sytuacji
epidemicznej, zajęcia
w formule off lub online

12.000,00 zł netto
(cena dla Członków SAR)
10.000,00 zł netto
(cena dla firm
niezrzeszonych)

SZKOLENIA OTWARTE

INSIGHTY I ARCHETYPY

- Zrozumiesz, w jaki sposób odbywa się proces decyzyjny konsumenta
- Dowiesz się, jak docierać do wartościowych insightów
- Będziesz potrafił ocenić insight w kategoriach użyteczności marketingowej
- Zrozumiesz czym są archetypy jako zjawisko psychologiczne
- Będziesz potrafił dobrać archetyp marki w oparciu o zakładane cele komunikacyjne
- Poznasz założenia komunikacji opartej o storytelling

TERMINY SZKOLENIA:
19.10.2021 r.
07.12.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
6 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 6h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
600,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
700,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

JAK BUDOWAĆ MARKĘ KROK PO KROKU?

- Kompleksowa wiedza na temat budowania marki i kluczowych pojęć marketingowych
- Proces budowania marki na narzędziach strategicznych
- Sekwencja zadawania pytań strategicznych
- Najważniejsze zasady budowania marki
- Poruszanie się w gąszczu trudnych pojęć i narzędzi strategicznych

TERMINY SZKOLENIA:
21.09.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
7 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 7h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
600,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
700,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

MARKETING LOGICZNY I EFEKTYWNY

(WYKŁAD EKSPERCKI)

- Czy warto robić segmentację w czasach Byrona Sharpa?
- Ile budżetu przeznaczyć na budowanie wizerunku, a ile na aktywacje sprzedaży?
- Targetować wąsko czy szeroko?
- Stawiać na penetrację, czy lojalność?
- Jak ma się kretywność do efektywności?

TERMINY SZKOLENIA:
14.09.2021 r.
16.11.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
2 godziny

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
200,00 zł netto
(cena dla Członków SAR)
300,00 zł netto
(cena dla firm niezrzeszonych)

METODY TWÓRCZEGO MYŚLENIA

- Podstawowe zagadnienia związane z procesem twórczym
- Cechy myślenia lateralnego i myślenia dywergencyjnego
- Warunki płynnego generowania oryginalnych i niekonwencjonalnych idei
- Rola insightu w procesie twórczym oraz rodzaje insightów
- Wybrane techniki kreatywnego myślenia
- Stosowanie wybranych technik kreatywnego myślenia w codziennej pracy
- Prowadzenie konceptualizacji i prototypowania w oparciu o proces design thinking

TERMINY SZKOLENIA:
06.09.2021 r.
16.11.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
6 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 6h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
600,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
700,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

PRACA Z BRIEFEM

- Poznasz kluczowe elementy briefu klienckiego, czyli czego musimy się z niego dowiedzieć, na jakie pytania należy odpowiedzieć?
- Dowiesz się wszystkiego o procesie briefingowym i pracy z klientem - jak ma przebiegać, jakie ma etapy, o co i jak należy pytać?
- Nauczysz się interpretacji briefu klienckiego - przełożenia zwartych w nim informacji na konkretne działania komunikacyjne, czyli umiejętności stworzenia briefu „egzekucyjnego” (kreatywnego)

TERMINY SZKOLENIA:
szczegóły wkrótce

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
4 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 4h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
500,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
600,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

RESEARCH

CZYLI SAMODZIELNY SPOSÓB NA POZYSKIWANIE WIEDZY O KONSUMENTACH I KATEGORII

- Dowiesz się jak zrobić skutecznych research, który pomoże w stworzeniu strategii, zaplanowaniu kampanii czy monitorowaniu działań konkurencji
- Nauczysz się jak prostymi metodami i w szybki sposób znaleźć informacje, które pozwolą zdiagnozować sytuację marki oraz jej otoczenia konkurencyjnego. Będziesz w stanie samodzielnie zdobyć wiedzę o konsumencie, w momencie gdy sytuacja nie pozwoli Ci na przeprowadzenie czasochłonnych i kosztownych badań rynkowych

TERMINY SZKOLENIA:
13.10.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
4 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 4h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
500,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
600,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

STORYDOING

CZYLI NOWY SPOSÓB NA BUDOWANIE SPÓJNEJ I SILNEJ MARKI

- Poznasz marki, które najlepiej wdrażają strategię storydoing oraz dowiesz się, jakie schematy działania stosują m.in. Red Bull, Burger King czy Coca-Cola
- Poznasz narzędzia, które pozwalają efektywnie przekładać story marki na bezpośrednie doświadczenia konsumentów
- Nauczysz się, jak wyznaczyć proporcje w komunikacji marki i jej produktów: działania zasięgowe vs. działania wspierające zaangażowania vs. działania angażujące
- Dowiesz się, jak przełożyć działania i aktywności marki na jej komunikację zasięgową oraz content.

TERMINY SZKOLENIA:
15.09.2021 r.
17.11.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
4 godzin szkoleniowych
1 sesja szkoleniowa
(1x 4h + przerwy)

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
500,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
600,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

ZARZĄDZANIE MARKĄ W SYTUACJI KRYZYSOWEJ

- Zdobędziesz wiedzę i narzędzia niezbędne do zarządzania marką w sytuacji kryzysowej
- Nauczysz się sekwencji strategicznego myślenia podczas kryzysu
- Nauczysz się sekwencji zadawania pytań strategicznych
- Poznasz i nauczysz się stosować najważniejsze strategie kryzysowe
- Przekonasz się, że każdy kryzys niesie ogromne możliwości

TERMINY SZKOLENIA:
15.09.2021 r.
17.11.2021 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
2 godzinny wykład

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane
w formule on-line
(Zoom, Teamsy)

CENA SZKOLENIA:
200,00 zł netto
(cena dla członków SAR)
300,00 zł netto
(cena dla firm niezszerzonych)

sar:

SZKOLENIA REFUNDOWANE

BUDOWANIE I ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM PROJEKTOWYM

- Samodzielne określanie struktury zespołu zgodnie z potrzebami projektu marketingowego
- Określanie celu, zadania i działania oraz zasad współpracy
- Kształtowanie relacji z zespołem i mawianie zasad delegowania zadań
- Wspieranie prac zespołu projektowego, monitorowanie sposobu, terminów i jakości realizowanych zadań w odniesieniu do celów i harmonogramu projektu marketingowego.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacja wkrótce!

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

BUDOWANIE STRATEGII KOMUNIKACJI OPARTEJ NA DZIAŁANIACH, DOŚWIADCZENIACH I ZAANGAŻOWANIU UCZESTNIKÓW (STORYDOING)

- Rozróżnienie marek posługujących się strategią komunikacji opartej na działaniach, doświadczeniach i zaangażowaniu konsumentów (storydoing)
- Różnice pomiędzy strategią pozycjonowania marki, a strategią jej komunikacji (z naciskiem na strategię komunikacji w modelu storydoing)
- Spójne z pozycjonowanie marki działania w oparciu o strategię komunikacji w modelu storydoing
- Narzędzia usprawniające proces tworzenia komunikacji marki w modelu storydoing

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
22-24.09.2022 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa
cena: 2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

KOMUNIKACJA MARKI NA PLATFORMACH E-COMMERCE

- Samodzielne podejmowanie działań związanych z budowaniem strategii promocyjnych online i działań taktycznych w e-marketingu, optymalizowaniem stron www pod działania kampanii reklamowych oraz pomiarem skuteczności kampanii reklamowych online
- Definiowanie i planowanie celów strategii komunikacji marketingowej
- Posługiwanie się narzędziami marketingowymi wspierającymi konwersję na sprzedaż
- Planowanie działań reklamowych dla swojego sklepu
- Przepisy prawa regulujące handel internetowy.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacja wkrótce!

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

KOORDYNOWANIE PROJEKTÓW KOMUNIKACYJNYCH W AGENCJI REKLAMOWEJ

- Specyfika branży, role poszczególnych podmiotów na rynku usług marketingowych oraz ich role we współpracy z klientami
- Opracowanie i zlecenie briefu uwzględniające kluczowe założenia
- Określanie celów projektów zgodnie z metodą SWAT
- Planowanie harmonogramu (przy efektywnym planowaniu czasu swojego i zespołu) i zasobów (ludzie, partnerzy, produkty), w tym zakresu odpowiedzialności poszczególnych osób
- Opracowanie budżetu, w tym kosztorysy
- Analizowanie potencjalnych ryzyk związanych z realizacją projektu
- Analizowanie potrzeb związanych z treścią umowy z klientem i dostawcami
- Narzędzia niezbędne w realizacji projektu, ewaluacja realizacji celów

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:

21, 23 i 24.09.2021 r.	**06-08.10.2021 r.**
13-15.10.2021 r.	**03-05.11.2021 r.**
17-19.11.2021 r.	**01-03.12.2021 r.**
08-10.12.2021 r.	

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

MAPOWANIE ŚCIEŻKI KONSUMENTA (CONSUMER JOURNEY)

- Identyfikacja i odwzorowanie ścieżki integracji klienta z marką, uwzględniająca różnorodne kanały komunikacji na tej ścieżce
- Tworzenie Mapy ścieżki konsumenta (consumer Journey Map), określając czynniki, które zachęcają lub powstrzymują konsumenta na poszczególnych etapach ścieżki oraz wskazując środki (media), za pomocą których marka komunikuje się z konsumentem na poszczególnych etapach
- Analiza skuteczności poszczególnych mediów i ról, jakie pełnią w budowaniu doświadczenia marki w oczach konsumenta
- Tworzenie rekomendacji cyklicznych oraz incydentalnych działań komunikacyjnych dla marki, na podstawie powyższych kryteriów

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
08-10.09.2021 r.
03-05.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

MIERZENIE EFEKTYWNOŚCI KAMPANII REKLAMOWEJ

- Zwiększenie efektywności działań marketingowych i unikanie najczęściej przydarzających się pułapek w dziedzinie efektywności
- Cele w metodologii SMART i efektywna ich komunikacja do organizacji
- Działania short term i long term, och ocena i wpływ na kondycję marki
- Rozliczanie efektywności działań marketingowych
- Podstawowe mierniki efektywności marketingowej

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
10 godzin szkoleniowych
2 sesje szkoleniowe (4,5 i 3,5h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:

21-22.09.2021 r.	**05-06.10.2021 r.**
26-27.10.2021 r.	**16-17.11.2021 r.**
30.11-01.12.2021 r.	**07-08.12.2021 r.**

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
300,00 zł netto/ uczestnik

OPOWIADANIE HISTORII W MARKETINGU (STORYTELLING)

- Indywidualne zasoby i atuty przydatne dla storytella
- Zasady projektowania perswazji i angażującej dla słuchaczy opowieści
- Adekwatna i wiarygodna historia oparta na rzeczywistych doświadczeniach w zależności od kontekstu wystąpienia
- Samodzielne tworzenie ustrukturyzowanej, atrakcyjnej dla audytorium i spójnej opowieści
- Płynne konstruowanie przekazu narracyjnego w sytuacjach nieoczekiwanych w oparciu o sprawdzone reguły improwizacji
- Dobór środków komunikacji niewerbalnej adekwatnie do przekazywanych emocji

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
29.09-01.10.2021 r.
27-29.10.2021 r.
24-26.11.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH Z WYKORZYSTANIEM E-MAILINGU

- Identyfikacja i analiza zachowań demograficzno-psychologicznych, a także zwyczajów polskiego użytkownika poczty elektronicznej, w tym motywacje do pozostawiania danych osobowych i interakcji online do planowania działań marketingowych
- Budowanie własnej bazy odbiorców, możliwości i sposoby zakupu oraz budowania baz mailingowych
- Segmentacja baz z wykorzystaniem analizy RFM
- Projektowanie e-mailingów reklamowo-sprzedażowych, dobierając słowa zachęcające do dalszego czytania
- Ocena jakości i skuteczności przykładowych mailingów
- Projektowanie, redagowanie i formatowanie newsletterów tekstowych i graficznych, stosując zasady rozmieszania i eksponowania kluczowych treści, a także mechanizmów interaktywnych;

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacja wkrótce!

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH Z WYKORZYSTANIEM GOOGLE ANALYTICS

- Konfigurowanie usługi Google Analytics zgodnie z potrzebami firmy dla usług internetowych i aplikacji mobilnych
- Zarządzanie użytkownikami, uprawnieniami i integracją usług
- Tworzenie i generowanie raportów adekwatnie do potrzeb klienta
- Interpretacja pozyskanych danych oraz sugerowanie działań
- w celu poprawy efektywności strony i prowadzonych działań promocyjnych

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH Z WYKORZYSTANIEM MARKETINGU W WYSZUKIWARCE (SEM)

- Planowanie, realizowanie, optymalizowanie i raportowanie działań marketingowych z wykorzystaniem wyszukiwarek internetowych i sieci reklamowych
- Posługiwanie się systemami z wykorzystaniem wyszukiwarek internetowych i sieci reklamowych
- Posługiwanie się systemami reklam w wyszukiwarkach internetowych (np. GoogleAds) oraz systemami analityki internetowej (np. Google Analytics)
- Schematy zachowań użytkowników mechanizmów wyszukiwawczych
- Analiza danych dotyczących działań oraz ruchu użytkowników i optymalizacja budżetu kampanii pod kątem efektywności;

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH Z WYKORZYSTANIEM SERWISÓW I APLIKACJI MOBILNYCH (MOBILE MARKETING)

- Planowanie wykorzystania narzędzi mobilnych do realizacji działań marketingowych
- Charakteryzowanie typów aplikacji mobilnych i koncepcji związanych z marketingiem mobilnym
- Definiowanie strategii mobile marketingu, planowanie reklam mobilnych, dobór adekwatnych narzędzi taktycznych, pomiar efektów, azaliza skuteczności reklamy mobilnej

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE I PROWADZENIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH

- Planowanie i prowadzenie działań marketingowych w mediach społecznościowych, stosując adekwatne strategie i taktyki
- Rozpoznanie i charakteryzowanie potrzeb grupy docelowej i dobieranie adekwatnych kanałów komunikacji i treści w oparciu o dane analityczne;
- Przygotowywanie i dystrybuowanie treści z wykorzystaniem algorytmów dla poszczególnych kanałów internetowych
- Komunikowanie się z odbiorcami, przewidywanie i reagowanie na kryzysy
- Planowanie kampanii płatnych w poszczególnych mediach społecznościowych

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE KAMPANII MARKETINGOWEJ W OPARCIU O BRIEF STRATEGICZNY KLIENTA

- Samodzielnie analizuje strategię marketingową przedsiębiorstwa w oparciu o brief dostarczony przez klienta.
- Planuje działania związane z projektowaniem kampanii.
- Definiuje cele i wskaźniki (KPI) kampanii oraz dobiera narzędzia, zgodnie z potrzebami kampanii.
- Opracowuje brief kreatywny oraz przygotowuje prezentację koncepcji strategicznej i kreatywnej kampanii.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godziny szkoleniowe
3 sesje szkoleniowe
(3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
19-21.10.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE KAMPANII ONLINE

- Budowanie strategii promocyjnych online i działań taktycznych w e-marketingu, optymalizowanie stron www pod działania kampanii reklamowych
- Charakterystyka sylwetki internauty oraz rynku reklamy internetowej
- Definiowanie i planowanie celów strategii komunikacji marketingowej
- Dobór typów kampanii internetowej do zdefiniowanej strategii promocji
- Stosowanie najnowszych narzędzi reklamy internetowej do zdefiniowanej strategii promocji
- Stosowanie najnowszych narzędzi reklamy internetowej adekwatnych do zdefiniowanych celów i wskaźników
- Planowanie kampanii reklamowej z ograniczonym budżetem.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacja wkrótce!

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE PROJEKTU MARKETINGOWEGO

- Samodzielnie definiuje cele i wskaźniki (KPI_) projektu oraz dobiera narzędzia i metody zgodnie z jego założeniami.
- Definiuje szczegółowe działania i zadania oraz kompetencje niezbędne do ich realizacji.
- Szacuje budżet projektu oraz planuje harmonogram jego realizacji, w tym definiuje kamienie milowe.
- Identyfikuje ryzyka oraz metody zapobiegania ich wystąpienia i minimalizowania skutków w razie wystąpienia.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godziny szkoleniowe
3 sesje szkoleniowe
(3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PLANOWANIE, TWORZENIE I DYSTRYBUOWANIE TREŚCI MARKETINGOWYCH (CONTENT MARKETING)

- Samodzielnie podejmuje działania związane z planowaniem, tworzeniem i rozpowszechnianiem treści marketingowych.
- Rozpoznaje i charakteryzuje potrzeby odbiorców treści marketingowych.
- Wspiera realizację strategii marketingowej przedsiębiorstwa.
- Przygotowuje treści marketingowe: tekstowe i multimedialne (zdjęcia, grafiki, filmy, poradniki, artykuły).
- Dystrybuuje przygotowane treści z wykorzystaniem kanałów internetowych.
- Posługuje się odpowiednimi narzędziami (sprzętem i oprogramowaniem).
- Monitoruje skuteczność i efektywność wdrażanych rozwiązań.
- Planuje i przekazuje zadania współpracownikom oraz zewnętrznym wykonawcom usług.

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
16 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.440,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
288,00 zł netto/ uczestnik

POZYSKIWANIE WIEDZY O KONSUMETACH

- Ogólnodostępne źródła wiedzy o konsumencie różnych produktów i usług
- Techniki ułatwiające poszukiwanie informacji o konsumencie w sieci oraz w „terenie”
- Rozróżnienie użytecznych i wiarygodnych danych, od tych, które mogą wprowadzić w błąd i budować nieprawdziwy obraz konsumenta
- Ankiety i podstawowe wywiady z konsumentami
- Narzędzia pozwalające usystematyzować i analizować pozyskaną wiedzę o konsumencie

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
06-08.10.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PREZENTACJA STRATEGII

- Zasady tworzenia perswazyjnej i angażującej prezentacji
- Struktury narracyjne, dramaturgiczne i osie przekazu efektywnego
- Środki komunikacji niewerbalnej (mowa ciała) wzmacniające siłę przekazu
- Modulacje głosem do budowania autorytetu i zaufania
- Techniki mówienia i prezentowania w zależności od wielkości audytorium i sali
- Dostosowanie siły głosy, intonacji, barwy, akcentu i pauzy do reakcji słuchaczy
- Techniki aktywnego słuchania

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
10 godzin szkoleniowych
2 sesje szkoleniowe (5 h i 3,5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
14-15.10.2021 r.
09-10.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
300,00 zł netto/ uczestnik

PROJEKTOWANIE DOŚWIADCZEŃ KONSUMENCKICH (CONSUMER EXPERIENCE)

- Samodzielnie dokonuje analizy danych źródłowych dotyczących konsumentów
- Stosuje różnorodne metody poszukiwania informacji w sieci, analizuje i dokonuje weryfikacji pozyskanych informacji pod kątem użyteczności i wiarygodności
- Konstruuje proste ankiety i prowadzi podstawowe wywiady z konsumentami
- Posługuje się podstawowymi technikami zbierania danych jakościowych i ilościowych, zarówno przy pomocy narzędzi internetowych, jak i w "terenie"
- Systematyzuje i analizuje pozyskane zebrane dane i informacji o konsumencie

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godziny szkoleniowe
4 sesje szkoleniowe
(3*5 + 3,5h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
6, 7, 8, 14.10.2021 r.
8, 9, 10, 14.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
3.200,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
640,00 zł netto/ uczestnik

PROJEKTOWANIE ROZWIĄZAŃ SKONCENTROWNYCH NA POTRZEBACH KLIENTÓW (CONSUMER DESIGN)

- Samodzielnie przygotowuje kreatywną sesję tworzenia pomysłów, dokonuje ich wyboru w oparciu o zdefiniowane kryteria
- Opracowuje brief do prototypowania
- Tworzy minimalne funkcjonalności prototypu z użyciem adekwatnych narzędzi i prowadzi testy z użytkownikami
- Prowadzi wywiad z klientem bez narzucania i sugerowania własnych pomysłów/rozwiązań
- W trakcie procesu prototypowania i testowania posługuje się aktualnymi i adekwatnymi narzędziami i metodykami
- Stosuje zasady empatyzowania z klientem i włącza w proces projektowy głos klienta na każdym etapie projektu
- Dokonuje syntezy danych z różnych źródeł i definiuje kluczowe problemy i potrzeby projektowe
- Wskazuje wartość zastosowania procesu projektowania rozwiązań skoncentrowanych na potrzebach klienta

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
36 godzin szkoleniowych
5 sesji szkoleniowych po 5,5 godziny każda (5 x 5,5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
4.500,00 zł netto / uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
900,00 zł netto / uczestnik

PROJEKTOWANIE STRATEGII KOMUNIKACJI

- Samodzielnie przeprowadza audyt komunikacji zewnętrznej klienta oraz analizuje komunikację jego konkurencji
- Identyfikuje wyróżniki komunikacji w postaci map percepcji oraz benchmarki
- Analizuje motywacje, cele i potrzeby konsumenta oraz określa jego ścieżki zakupowe, wskazując punkty styczne z produktem
- Tworzy wytyczne do komunikacji, obejmujące wątki i konteksty narracyjne, ton komunikacji językowej i wizualnej oraz listę rekomendowanych narzędzi i kanałów komunikacji wraz z częstotliwością ich używania

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godziny szkoleniowe
3 sesje szkoleniowe
(3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
01-03.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PROJEKTOWANIE STRATEGII MARKI

- Analiza trendów i otoczenia rynkowego, tj. określenie otoczenia marki: konkurencji oraz innych podmiotów, z którymi marka ma powiązania i punkty styczne
- Cechy konkurentów, sposoby i kanały, w jakich się komunikują
- Specyficzne cechy marki, które wyróżniają ją na tle konkurencji
- Precyzyjna identyfikacja grup docelowych, tzw. modelowych klientów marki
- Opracowanie strategii marki, obejmującej jej misję i wizję, wybór wartości, piramidę wyróżników, jednozdaniową definicję marki (elewator pitch), sposób komunikowania się marki oraz kierunki jej rozwoju

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
27-29.09.2021 r.
18-20.10.2021 r.
08-10-11.2021 r.
06-08.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

PROJEKTOWANIE STRATEGII I PROMOCJI W INTERNECIE (E-COMMERCE)

- Analiza trendów i otoczenia rynkowego, tj. określenie otoczenia marki: konkurencji oraz innych podmiotów, z którymi marka ma powiązania i punkty styczne
- Cechy konkurentów, sposoby i kanały, w jakich się komunikują
- Specyficzne cechy marki, które wyróżniają ją na tle konkurencji
- Precyzyjna identyfikacja grup docelowych, tzw. modelowych klientów marki
- Opracowanie strategii marki, obejmującej jej misję i wizję, wybór wartości, piramidę wyróżników, jednozdaniową definicję marki (elewator pitch), sposób komunikowania się marki oraz kierunki jej rozwoju

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godzin szkoleniowych
3 sesje szkoleniowe (3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacja wkrótce!

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

STOSOWANIE "CONSUMER INSIGHT" W KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ

- Samodzielne planowanie procesu poszukiwania insightów
- Techniki generowania insightow
- Metody badawcze-narzędzia internetowe i obserwacje do poszukiwania informacji o konsumentach
- Ocena insightów pod kątem ich prostoty, istotności, emocjonalności, powszechności i wiarygodności oraz prawdziwości
- Techniki testowania insightów

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
10 godzin szkoleniowych
2 sesje szkoleniowe (5 h i 3,5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
21-22.10.2021 r.
18-19.11.2021 r.
16-17.12.2021 r.

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
300,00 zł netto/ uczestnik

STOSOWANIE DANYCH O KONSUMENTACH W ROZWOJU MARKI

- Stosuje techniki wykorzystania danych pozyskiwanych od konsumentów do budowania komunikacji marki oraz rozwoju produktu
- Pozyskuje i analizuje dane pozyskiwane przez markę, ocenia ich użyteczność dla marki oraz wskazuje sposoby ich wykorzystania do projektowania działań marketingowych, a także nadań i rozwoju produktu

FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:
20 godziny szkoleniowe
3 sesje szkoleniowe
(3x5 h + przerwy)

TERMINY SZKOLENIA:
Informacje wkrótce

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.800,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
560,00 zł netto/ uczestnik

GWARANTUJEMY

NAJLEPSZYCH I NAJBARDZIEJ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW

Nasze szkolenia prowadzą praktycy z wieloletnim doświadczeniem zawodowym.

NAJŚWIEŻSZE CASY

Bieżąca praca naszych trenerów i ich doświadczenia pozwalają im dzielić się z uczestnikami najbardziej aktualnymi case'ami i rozwiązaniami, które sami stosują.

NAJLEPSZE POŁĄCZENIE WIEDZY Z PRAKTYKĄ

Doskonała baza wiedzy teoretycznej, najlepszy networking i najlepsza metodyka, dzięki intensywnemu, bezpośredniemu i efektywnemu kontaktowi z wykładowcami i pomiędzy uczestnikami.

AUTORSKIE PROGRAMY SZKOLENIOWE

Unikalne programy szkoleniowe, stworzone na podstawie wieloletnich doświadczeń zawodowych naszych trenerów.

POMOC

Pomoc i wsparcie na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie.

sar