SZKOLENIA REFUNDOWANE

RADA SEKTOROWA

KOMUNIKACJA MARKETINGOWA

Sektorowa Rada ds. Kompetencji Sektora Komunikacji Marketingowej powstała z inicjatywy Stowarzyszenia Komunikacji Marketingowej SAR oraz Związku Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska.
To jeden z kilkunastu projektów realizowanych dla różnych sektorów gospodarki w ramach „Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020", współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, wdrażanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Operatorem programu jest ORKK - Krajowe Centrum Pracy Sp. z o.o.
Trwa nabór wniosków na dofinansowanie usług rozwojowych dla przedsiębiorców sektora komunikacji marketingowej będzie odbywał się w turach.

Poziom dofinansowania dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw sektora komunikacji marketingowej będzie sięgać 80% kosztów.
Objęte są nim usługi rozwojowe, które przyczynią się do podniesienia kompetencji personelu.

Lista usług rozwojowych dla pracowników sektora komunikacji marketingowej, wraz z informacją o kosztach i maksymalnym dofinansowaniu do wartości szkolenia znajdą Państwo w broszurze.

Link: Rekomendacje Rady Sektorowej
Link do Operatora: https://orkk.pl/
Link do Formularza:

KTO MOŻE SZKORZYSTAĆ Z DOFINANSOWANIA?

MIKRO PRZEDSIĘBIORSTWA

- liczba personelu < 10
- roczny obrót/roczna suma bilansowa ≤ 2 mln euro

MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA

- liczba personelu < 50
- roczny obrót/roczna suma bilansowa ≤ 10 mln euro

ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

- liczba personelu < 250
- roczny obrót/roczna suma bilansowa ≤ 50 mln euro

PRZEDSIĘBIORSTWA MUSZĄ DZIAŁAĆ W OPARCIU O CO NAJMIEJ JEDEN Z NASTĘPUJĄCYCH PKD:

58.1 wydawanie książek i periodyków oraz pozostała działalność wydawnicza, z wyłączeniem w zakresie oprogramowania

59 działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych

60 nadawanie programów ogólnopolskich i abonamentowych

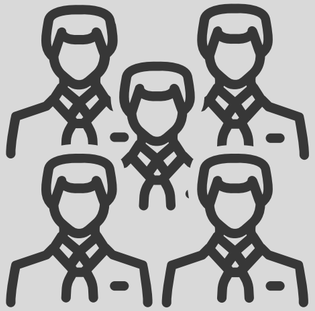
73.1 reklama

sar

JAKICH PRACOWNIKÓW MOŻESZ WYSŁAĆ NA SZKOLENIE?

Do udziału w projekcie firmy będą mogły zgłaszać pracowników, których zatrudnienie reguluje Kodeks Pracy, pracowników tymczasowych, właścicieli pełniących funkcje kierownicze oraz wspólników w tym partnerów prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiących z niego korzyści finansowe.

Pierwszeństwo w udziału w projekcie miają kobiety, osoby 50+ oraz osoby niepełnosprawne.



JAKI JEST POZIOM DOFINANSOWANIA DLA MŚP?

Przedsiębiorcy biorący udział we wsparciu w ramach projektu mogą liczyć na dofinansowanie szkoleń do wartości **80%** wartości usługi wg limitów określonych dla poszczególnych szkoleń.

Łącznie Operator udzieli dofinansowania do kosztu usług szkoleniowych i doradczych do wysokości **8.500,00 zł netto** na jednego pracownika (PESEL). Kwota dofinansowania na jedno przedsiębiorstwo wyniesie **17.000,00 zł netto** (NIP).

JAK WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIACH?

1

Należy zgłosić się do Programu za pośrednictwem Formularza Rejestracyjnego i wypełnić bardzo prosty formularz dostępny na stronie PARP:

Formularz zgłoszeniowy - Kompetencje dla sektorów 2 - PARP - Centrum Rozwoju MŚP

2

Następnie następuje kontakt ze strony Operatora, który informuje o kolejnych etapach:

- Rejestracji w Bazie Usług Rozwojowych (Bazie Usług Rozwojowych (BUR)
- Terminach naboru wniosków o dofinansowanie usług przez system ORKK (https://orkk.pl/) Środki będą uwalniane w turach.
- Po pozytywnej weryfikacji złożonego wniosku i wymaganych dokumentów zawierana jest umowa o dofinansowanie usług rozwojowych.

3

Przedsiębiorca samodzielnie lub przy wsparciu Operatora wybiera szkolenia w Bazie Usług Rozwojowych, które będą odpowiadać na potrzeby przedsiębiorstwa i jego pracowników.

Zachęcamy do wyboru usług SAR. Na wybór szkolenia jest 60 dni.

Bezpłatnie pomagamy w całej procedurze uzyskania dofinansowania. Wystarczy wypełnić FORMULARZ i odesłać na adres szkolenia@sar.org.pl, a nasi konsultanci przeprowadzą Cię przez cały proces.

sar

STRATEGIA

MARKETING ONLINE

INNOWACJE W MARKETINGU

ZARZĄDZANIE, UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE

sar:

STRATEGIA

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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa
cena: 2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.250,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
250,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.250,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
250,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
1.250,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
250,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 zł netto/ uczestnik

sar:

MARKETING ONLINE

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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

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

PROJEKTOWANIE SPRZEDAŻY 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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;

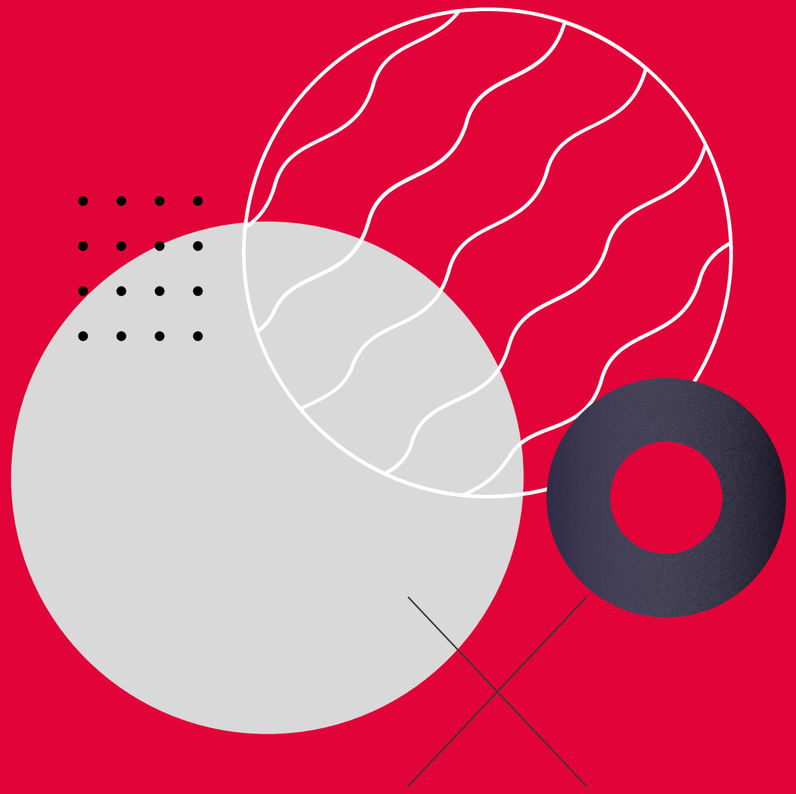
FORMA SZKOLENIA:
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom, Teamsy)

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

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 zł netto/ uczestnik

sar:

INNOWACJE W MARKETINGU



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)

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)

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

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 zł netto/ uczestnik

STOSOWANIE DANYCH O KONSUMENTACH W ROZWOJU MARKI

- Stosowanie technik wykorzystania danych pozyskiwanych od konsumentów do budowania komunikacji marki oraz rozwoju produktu
- Pozyskiwanie i analiza danych pozyskiwanych przez markę, ocena ich użyteczność dla marki oraz wskazywanie sposobów ich wykorzystania do projektowania działań marketingowych, a także zadań 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 zł netto/ uczestnik

sar:

ZARZĄDZANIE, UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE

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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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)

CENA SZKOLENIA:
Podstawowa cena:
2.500,00 zł netto/ uczestnik
Cena z 80% dofinansowaniem:
500,00 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

KONTAKT:

szkolenia@sar.org.pl

Aneta Jodko, tel. 508 309 012
Magdalena Tyszkiewicz, tel. 794 575 525