

**sar** 

# SAR WIEDZA

**01**

**SZKOLENIE ZAMNIĘTE**  
**MARKETING STRATEGICZNY**

**Każda firma i zespół ma swoje specyficzne potrzeby, które można zidentyfikować i zaadresować w najbardziej efektywny sposób, podczas zamkniętych projektów edukacyjnych.**

**Kiedy warto zorganizować szkolenie zamknięte i jakie niesie to korzyści dla organizacji?**

1

**Chciałbyś przeszkolić grupę co najmniej 5 pracowników?**

Organizacja szkolenia zamkniętego po prostu się opłaca- cena szkolenia zamkniętego dla 5 osób jest niższa, niż wysłanie 5 uczestników na szkolenia w formule otwartej

2

**Chciałbyś mieć wpływ na to kiedy, w jakich terminach i w jakim miejscu odbywa się szkolenie?**

Organizując szkolenie zamknięte, to klient podejmuje decyzje

3

**Oczekujesz, że szkolenie uwzględni indywidualne i faktyczne potrzeby Twoich Pracowników?**

Organizacja szkolenia zamkniętego po prostu się opłaca- cena szkolenia zamkniętego dla 5 osób jest niższa, niż wysłanie 5 uczestników na szkolenia w formule otwartej

4

**Oczekujesz, że szkolenie uwzględni indywidualne i faktyczne potrzeby Twoich Pracowników?**

Zbadamy potrzeby Twoich Pracowników i na tej podstawie przygotujemy odpowiedni i dedykowany program

5

**Chciałbyś podczas szkolenia pracować na własnym case'ie, rozwiązać własny problem biznesowy?**

Podczas szkolenia zamkniętego to Ty decydujesz, co chciałbyś przećwiczyć, a my dostosowujemy program ćwiczeń do Twoich potrzeb



# Jak pracujemy?

03



SZKOLENIE ZAMNIĘTE  
MARKETING STRATEGICZNY

# MARKETING STRATEGICZNY

SZKOLENIE ZAMNIĘTE  
MARKETING STRATEGICZNY

# Cele szkolenia

05

Celem projektu jest podniesienie kompetencji pracowników działu marketingu, zarządzających markami, w obszarze marketingu strategicznego, uporządkowanie wiedzy oraz ustanowienie procesów implementacyjnych i narzędzi z zakresu marketingu strategicznego i strategii marek, które były wyraźnymi wytycznymi do pracy.

SZKOLENIE ZAMNIĘTE  
MARKETING STRATEGICZNY

sar:

# Program szkolenia

06

## MODUŁ 1

Przetwarzanie informacji przez człowieka w świetle współczesnej wiedzy z zakresu psychologii poznawczej. Trendy konsumenckie (demograficzne, społeczne, kulturowe, technologiczne) i ich wpływ na pracę z marką

## MODUŁ 2

Jak w segmencjacji zobaczyć człowieka? Omówienie przykładów podejść segmentacyjnych: segmentacja behawioralna, pokoleniowa, psychologiczna okazji, plemiona kulturowe. Segmentacja a "trendy marketingowe"

## MODUŁ 3

Przybliżenie pojęcia insightu. Ćwiczenie metod generowania insightów.

## MODUŁ 4

Decyzje strategiczne. Zrozumienie kluczowych aspektów procesu strategicznego, w szczególności: definicji rynku i grupy odbiorców, wyboru komunikowanej korzyści, określenia zakresu kompetencji i wyróżnika marki.

## MODUŁ 5

Strategia marki- modele i logika. Omówienie wybranych podejść do tworzenia strategii marki.

# Program szkolenia

07

## **MODUŁ 6**

Od strategii marki do strategii komunikacji. Określenie kluczowych zmiennych procesu planowania komunikacji. Prezentacja narzędzi wspomagających sporządzanie strategii komunikacji oraz ćwiczenia korzystania z nich na przykładach rynku

## **MODUŁ 7**

Strategia komunikacji w praktyce- proces krok po kroku. Formułowanie głównego przekazu, optymalna implementacja- dobór kanałów komunikacji, czyli jak sprawdzić, czy to, co chcemy przekazać ludziom jak najlepiej zabrzmiało

## **MODUŁ 8**

Różne kanały dotarcia, ich specyfika i wskaźniki. Jak zbriefować i rozliczyć agencje

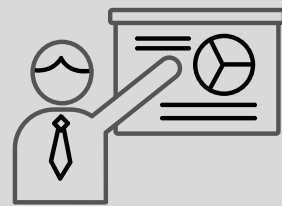
## **MODUŁ 9**

Efektywność. Metody uzyskiwania efektywności kampanii. Mierniki efektywności marketingowej

SZKOLENIE ZAMNIĘTE  
MARKETING STRATEGICZNY

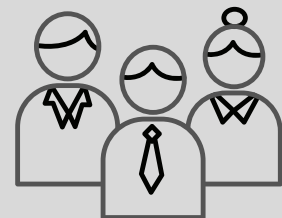
# Organizacja szkolenia

**Przed rozpoczęciem każdego szkolenia zamkniętego, dokonujemy szczegółowej analizy potrzeb i oczekiwań poszczególnych uczestników pod kątem maksymalizacji efektywności realizacji celów szkolenia założonych przez klienta.**



## **FORMA SZKOLENIA:**

Istnieje możliwość realizacji szkolenia w formule online lub stacjonarnej



## **LICZBA UCZESTNIKÓW:**

6-12 osób



## **ZAPEWNIAMY:**

Komplet materiałów szkoleniowych (skrypt szkoleniowy, materiały dodatkowe), certyfikat ukończenia szkolenia, trener praktyk z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, ćwiczenia dopasowane do potrzeb grupy

# 08

**SZKOLENIE ZAMNIĘTE  
MARKETING STRATEGICZNY**

**sar:**





**sar** ●●●

**09**

**Dziękujemy!**

MASZ PYTANIA? ZACHĘCAMY DO  
KONTAKTU

[szkolenia@sar.org.pl](mailto:szkolenia@sar.org.pl)

**SAR WIEDZA**