



ZARZĄDANIE
UMIEJĘTNOŚCIAMI
MENEDŻERSKIMI

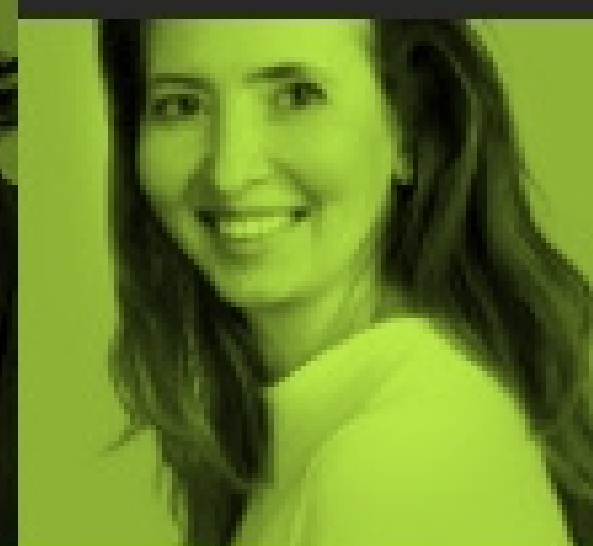


NARZĘDZIA
MARKETINGU
ONLINE

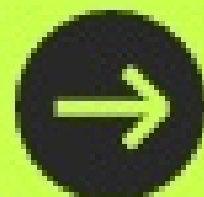


szkolenia
DOFINANSOWANE
sar

www.sar.org.pl



**DOFINANSOWANIE
NAWET DO 80%**



**INNOWACJE
W MARKETINGU**




STRATEGIA



**CHCESZ PODNIEŚĆ
KOMPETENCJE
SWOJEGO ZESPOŁU?
SKORZYSTAJ
Z MOŻLIWOŚCI,
JAKIE DAJE
DOFINANSOWANIE
➔ SZKOLEŃ SAR!
_____NAWET 80%**

Zarządzanie Umiejętnościami
Menedżerskimi _____Strategia
Narzędzia Marketingu Online
_____Innowacje W Marketingu

SZKOLENIA
DOFINANSOWANE
SAR 

W odpowiedzi na nową sytuację rynkową opracowaliśmy dla Państwa nowe szkolenia, które już od listopada są dostępne w ofercie SAR. Są to:

- SKUTECZNE NEGOCJACJE
- ZDROWA KUCHNIA FINANSOWA
- ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM W FIRMIE MARKETINGOWEJ
- BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM
- PODNOSZENIE POZIOMU EFEKTYWNOŚCI W PRACY AGENCJI REKLAMOWEJ

Dostępne są również szkolenia, które cieszą się największą popularnością:

- PROJEKTOWANIE STRATEGII MARKI
- PROJEKTOWANIE STRATEGII KOMUNIKACJI
- CONSUMER INSIGHT
- STORYTELLING

Więcej informacji na:

<https://sar.org.pl/szkolenia-dofinansowane/>

Jeśli możesz skorzystać z dofinansowania, sprawdź ofertę naszych szkoleń dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych PARP:

SZKOLENIA SAR W BUR

house of skills

POWERED BY
SAR

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZARZĄDZANIE FINANSAMI Stosowanie strategii negocjacyjnych wobec klientów

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Wsparcie kadry zarządzającej i pracowników agencji w wypracowaniu celów i osiągnięciu rezultatów negocjowania i renegotjowania umów w nowej rzeczywistości gospodarczej. Przygotowanie kompetencyjne do przeprowadzenia rozmów negocjacyjnych z klientami, kontrahentami i podwykonawcami.

Szkolenie poświęcone uspoźnieniu pojęć dotyczących procesu negocjacyjnego. Poprzez uczestnictwo w grach symulacyjnych uczestnicy przyjrzą się najważniejszym mechanizmom rządzącym negocjacjami, przypomną sobie kluczowe strategie negocjacyjne oraz paletę narzędzi i technik możliwych do zastosowania w różnych sytuacjach. Dzięki różnorodności przyjmowanych perspektyw uczestnicy wzbogacą swój warsztat negocjatora o nowe zachowania, zwiększające ich efektywność w rozmowach z kontrahentami.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

ZAPRASZAMY

Wszystkich pracowników agencji i zarządzających agencją, którzy chcą swobodnie i skutecznie negocjować ze swoimi klientami, kontrahentami i podwykonawcami.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
17 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

17-18 listopada 2022 r.

5-6 grudnia 2022 r.

8-9 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.550 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Edyta Mańturzyk
Dyrektor Finansowy
Hill+Knowlton Poland

POWERED BY
SAR

ZDROWA KUCHNIA FINANSOWA AGENCJI EFEKTYWNE ROZLICZANIE KOSZTÓW, MARŻY, RENTOWNOŚCI I FINANSÓW CAŁEJ AGENCJI

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Intensywne laboratorium zarządzania finansami agencji. Buduje i wspiera umiejętność aktywnego zarządzania wynikiem, kosztami oraz ryzykiem finansowym agencji. Przygotowanie kompetencyjne do odpowiedzi na wyzwania mikro i makroekonomiczne rynku, inflację, potrzebę optymalizacji kosztów.

Wsparcie lub zbudowanie umiejętności aktywnego zarządzania wynikiem, kosztami oraz ryzykiem finansowym agencji. Efektywne zarządzanie finansami i rentownością agencji. Efektywna optymalizacja przychodów względem ponoszonych kosztów. Lepsze zarządzanie ryzykiem finansowym i prawnym w umowach agencji. Przygotowanie kompetencyjne do odpowiedzi na wyzwania mikro i makroekonomiczne rynku, inflację, potrzebę optymalizacji kosztów.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Wszystkich zarządzających i/lub pracowników, którzy są odpowiedzialni za zarządzanie finansami agencji i chcą efektywnie zarządzać wynikiem, kosztami oraz ryzykiem finansowym agencji.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
17 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

29 listopada 2022 r.

15 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Iwona Doktorowicz-Dudek
Consultant, Business Trainer

POWERED BY
SAR

PODNIOSZENIE POZIOMU EFEKTYWNOŚCI W PRACY AGENCJI REKLAMOWEJ

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie definiuje pojęcie efektywności marketingowej i wskazuje jej wpływ na rozwój biznesu. Określa cele projektów marketingowych z zastosowaniem metodologii SMART, odróżniając je od aktywności (działań zmierzających do ich uzyskania). Komunikuje cele do klienta i innych interesariuszy projektu, uzyskując ich zrozumienie i wsparcie w ich realizacji.

Głównym celem szkolenia jest podniesienie efektywności i odpowiedź na pytanie jak działać oraz jak się komunikować, aby być efektywnym w tym, co się robi i aby tę efektywność widział i doceniał klient.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Właściciele firm oraz osoby zarządzające firmami marketingowymi, osoby współpracujące z klientami, osoby prowadzące projekty reklamowe a także menedżerów średniego szczebla agencji reklamowych i mediowych.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
12 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

1-2 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.800 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Maciej Żylewicz
Dyrektor Finansowy
Hill+Knowlton Poland

POWERED BY
SAR

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM W FIRMIE MARKETINGOWEJ

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Jak osiągać wyniki i nie wypalać się? Jak reagować na kolejne kryzysy, które pod nasze nogi rzuca świat? Jak pracować z GenZ?

Szkolenie przygotowuje uczestnika do zwinnego poruszania się po nowej liderekiej rzeczywistości. Pomaga w prowadzeniu zespołów w nowoczesny i skuteczny sposób, odnosząc się do aktualnych potrzeb pracowników na rynku. Zamienia buzzwordy jak well-being czy neuronauka w praktyczne narzędzia pracy lidera czy liderki. Każdy z uczestników i uczestniczek buduje swój styl liderekiej w autentyczny sposób, w zgodzie ze swoimi wartościami i podejściem do świata.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Pracownicy sektora, w tym właściciele firm oraz osoby zarządzające firmami marketingowymi, osoby menadżerowie i liderzy zespołów, kierownicy projektów, pracownicy działów HR i inne osoby zajmujące się tą tematyką w branży.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
12 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

13-14 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.800 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Maciej Żylewicz
Dyrektor Finansowy
Hill+Knowlton Poland

POWERED BY
SAR

BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Jak przestać być sprzedawcą czy serwisantem dla klienta, a stać się szanowanym partnerem? Jak wypozycjonować relację, żeby zawsze „grać do tej samej bramki”? Jak przejść od „zróbcie to tak” do „wow, każde spotkanie z Tobą to realna wartość dla mojego biznesu”.

Szkolenie przygotowuje uczestnika do nowoczesnej współpracy z klientem, gdzie merytoryka, inteligencja emocjonalna i zaufanie to podstawa. Uczestnicy zdobędą umiejętności otwierania relacji, prowadzenia ich przez sukcesy i trudne momenty oraz zamykania ważnych etapów. Dopasują je do swoich zadań i osobowości.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Wszystkich zarządzających i/lub pracowników, którzy są odpowiedzialni za zarządzanie finansami agencji i chcą efektywnie zarządzać zespołem i rozumieć .

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
12 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

15-16 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.800 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Marcin Samek
Strategy & SoMe Director, McCANN Poland

POWERED BY
SAR

PROJEKTOWANIE STRATEGII KOMUNIKACJI

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego tworzenia efektywnych strategii komunikacji, czyli planu i założeń komunikacyjnych, które staną się podstawą działań egzekucyjnych. Projektowania i prowadzenia procesów strategicznych, tworzenia założeń i planów komunikacyjnych, w efekcie których powstają efektywne i użyteczne strategie komunikacji. Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich, którzy w codziennej pracy tworzą, lub współtworzą strategie komunikacji, które następnie stają się podstawą do dalszej pracy nad egzekucjami.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek oraz komunikację marketingową.

Pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych. Wszystkich, którzy tworzą lub współtworzą strategię komunikacji dla obsługiwanych marek.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

22, 23, 24 listopada 2022 r.
6,7,8 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



POWERED BY
SAR

**STOSOWANIE CONSUMER INSIGHT
W KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ**

ZAPRASZA
Marek Staniszewski
Founder, HEURISTICA

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do nabycia wiedzy i umiejętności koniecznych do poszukiwania insightów i efektywnego ich wykorzystania w komunikacji marki, w tym do definiowania pojęcia "consumer insight" i wskazywania przykładów konkretnych insightów, samodzielnego planowania i przeprowadzenia procesu związanego z pozyskiwaniem insightów. Uczestnicy szkolenia poznają metody pozwalające docierać do najbardziej wartościowych insightów i oceny użyteczności i przydatności zgromadzonych insightów.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek oraz komunikację marketingową.

Pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych. Wszystkich, którzy tworzą lub współtworzą strategię komunikacji dla obsługiwanych marek.

FORMA SZKOLENIA

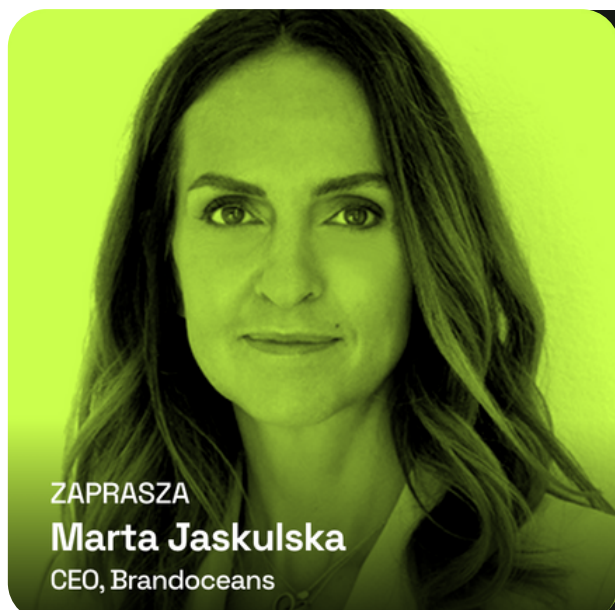
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
10 h szkoleniowych- 1 dzień

TERMINY

18 listopada 2022 r.
15 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Marta Jaskulska
CEO, Brandoceans

POWERED BY
SAR

PROJEKTOWANIE STRATEGII MARKI

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do prawidłowego i sprawnego projektowania strategii marki. Uczestnik zostanie przygotowany do dokonywania analiz trendów i otoczenia kulturowego, wskazywania cech konkurentów, definiowania specyficznych cech marki, które wyróżniają ją na tle konkurencji, precyzyjnej identyfikacji grup docelowych oraz opracowywania strategii marki, obejmującej jej misję i wizję, wybór wartości, piramidę wyróżników, jednozdaniową definicję marki i sposób komunikowania się marki.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek. Zapraszamy pracowników działów strategii i kreacji, pracowników innych działów, chcących uzupełnić swoje kompetencje w zakresie projektowania strategii marki.

FORMA SZKOLENIA

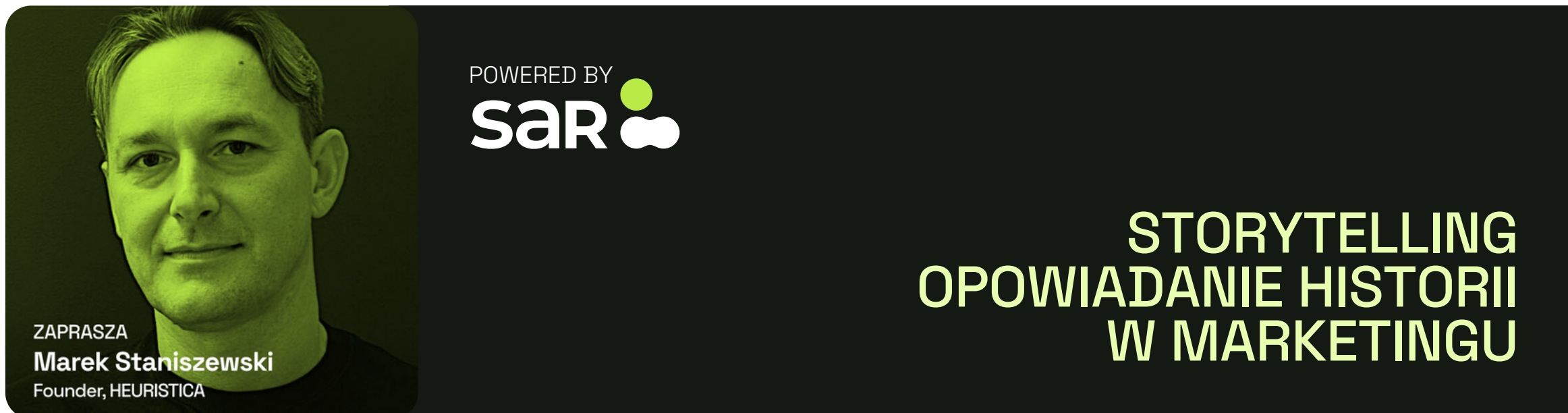
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

1, 2, 5 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do prawidłowego i sprawnego opowiadania historii w marketingu (storytelling), w tym w szczególności do dobierania właściwej, wiarygodnej historii, posługiwania się strukturami narracyjnymi w celu opowiadania historii, sprawnego dobierania narzędzi i technik adekwatnych do celu i charakteru przekazywanej opowieści i wykorzystywania werbalnych i niewerbalnych sposobów panowania nad przekazywaniem informacji.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

ZAPRASZAMY

Osoby zajmujące się marketingiem i PR; copywriterów; kadrę zarządzającą - w tym w szczególności account managerów i account directorów, Project managerów, copywriterów, art directorów.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych - 2 dni (2x7,5 h)

TERMINY

8,9 grudnia 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



ROZWIJANIE ORGANIZACJI POPRZEZ TRANSFORMACJĘ CYFROWĄ MARKETING OPARTY NA DANYCH

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie poświęcone jest zagadnieniu Digital maturity, czyli dojrzałości cyfrowej, które przedstawia, w jakim stopniu w danej firmie i w ramach jej działalności wykorzystujemy dostępne rozwiązania cyfrowe, jak są wdrażane i rozwijane dostępne technologie, innowacje czy kompetencje pracowników, i w końcu jak postępujący proces cyfryzacji jest realizowany w firmie, przede wszystkim z perspektywy marketingu. Podczas szkolenia zostanie omówionych 6 obszarów, które odpowiedzą na najważniejsze pytania, przed jakimi uczestnik stanie chcąc przeprowadzać proces cyfryzacji biznesu w swojej firmie.

[**ZAPISZ SIĘ**](#)

[**WIĘCEJ O SZKOLENIU**](#)

ZAPRASZAMY

Właścicieli firm, prezesów, członków zarządu.
Marketerów - kadry menedżerskiej
odpowiedzialnej za procesy cyfryzacji biznesu
w swoich firmach.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej
17 h szkoleniowych - 2 dni

TERMINY

syczeń 2023

KOSZT SZKOLENIA

3.000 zł netto/ uczestnik

**NAJLEPSI
I NAJBARDZIEJ
DOŚWIADCZENI
TRENERZY**

**NAJLEPSZE
POŁĄCZENIE
WIEDZY
Z PRAKTYKĄ**

**AUTORSKIE
I SPRAWDZONE
PROGRAMY
SZKOLENIOWE**

**NAJŚWIEŻSZE
CASY Z RYNKU
I NOWATORSKIE
ROZWIĄZANIA**

GWARANTUJEMY

POMOC W DOBORZE SZKOLEŃ.
WSPARCIE NA KAŻDYM ETAPIE UBIEGANIA SIĘ
O DOFINANSOWANIE.

ZAPRASZAMY

KONTAKT:

szkolenia@sar.org.pl

tel. 794 575 525; 508 308 012

Jeśli chcesz, abyśmy zajęli się formalnościami wypełnij formularz, który zawiera pola potrzebne do złożenia wniosku: [LINK](#)

POWERED BY

