

KALENDARZ SZKOLEŃ 2019

WIEDZA W TWOIM ZASIĘGU

sar : szkola
marki

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|--|--|--|--|---|--|
| Copywriting- perswazja słowem | <ul style="list-style-type: none"> • metody copywritingu • sposoby na przyciągnięcie uwagi • elementy jakie powinien zawierać dobry tekst • czym jest persona • metody testowania skuteczności tekstu | Paweł Tkaczyk Midea | 11.04.2019 r. 29.10.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Copywriting |
| Finanse w kampanii reklamowej i negocjacje w oparciu o finanse (2 dni) | <ul style="list-style-type: none"> • finanse: aktywne zarządzanie wynikiem, kosztami oraz ryzykiem finansowym projektów w agencjach. • negocjacje: techniki negocjacji finansowych i zrozumienia procesu negocjacyjnego z uwzględnieniem budowania pozycji i siły negocjatora oraz wywierania wpływu | Edyta Mańturzyk Young & Rubicam Magda Spisak Procurement Consultant | 05-06.06.2019 r. | 1 400 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 700 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Finanse w kampanii reklamowej |
| Innovation Camp (12 dni) | <ul style="list-style-type: none"> • Poznanie siebie, wgląd we własne umiejętności i kompetencje • Szukanie inspiracji, pokazywanie dróg i świadome ich wybieranie • Twórczy i kreatywny proces szukania rozwiązań • Narzędzia pozwalające tworzyć innowacje w biznesie | Lista wykładowców wkrótce | Start: 20.09.2019 r. Zakończenie: 14.12.2019 r. | 7 800,00 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 9 000,00 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|---|--|--|--|---|---|
| Insighty i Archetypy | <ul style="list-style-type: none"> • proces decyzyjny konsumenta • docieranie do wartościowych insightów • archetypy • założenia komunikacji opartej o storytelling | Marek Staniszewski Heuristica | 22.01.2019 r. 19.09.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Insighty i Archetypy |
| Effie Marketing & Business Solutions (20 dni szkoleniowych) | <ul style="list-style-type: none"> • Nowoczesna forma edukacji i rozwoju dla menedżerów średniego i wyższego szczebla rozumiejących potrzebę samodoskonalenia w warunkach zmieniających się modeli biznesowych, nowych oczekiwań organizacyjnych i rynkowych. To projekt, który ma odpowiadać na potrzeby rynku i jego uczestników dla których tradycyjne myślenie o roli marketera w organizacji jest niewystarczające | Związani z Effie, doświadczeni eksperci, praktycy, wysocy rangą menedżerowie z udokumentowaną karierą i sukcesami zawodowymi, również na szczeblu prezesów | Start: 21.09.2019 r. Zakończenie: 17.05.2020 r. | 20 000,00 zł netto <i>(Cena dla członków SAR i firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Effie Marketing & Business Solutions |
| Marketing oparty na danych | <ul style="list-style-type: none"> • prawa marketingu empirycznego • narzędzia i metody analityczne oraz ich stosowanie • znajomość pułapek myślenia konsumentów • sposoby działania w obszarze evidence-based marketing | Łukasz Zaleśny Blue 449 | 09.04.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Marketing oparty na danych |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|---|--|--|--|---|---|
| Marketing w grach | <ul style="list-style-type: none"> struktura rynku gamingowego narzędzia i kanały dotarcia do graczy metody wykorzystywania gamingu i esportsu w komunikacji planowanie strategii i kampanii gamingowych zasady współpracy marki z organizacją esportową | Łukasz Turkowski Gameset | 04.04.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Marketing w grach |
| Metody twórczego myślenia | <ul style="list-style-type: none"> metody zwiększające elastyczność i oryginalność myślenia wykorzystanie twórczego potencjału rozwiązywanie problemów w niestandardowy sposób tworzenie niekonwencjonalnych rozwiązań | Marek Staniszewski Heuristica | 27.03.2019 r. 24.09.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Metody twórczego myślenia |
| Przedsiębiorczość na etacie- warsztat dla accountów | <ul style="list-style-type: none"> Być accountem: motywacja, ambicja i cele Biznes agencji Przedsiębiorczość Różne wymiary przedsiębiorczości w odniesieniu do pracy accounta Przedsiębiorczość w kształtowaniu własnej ścieżki rozwoju Określenie roli accounta w agencji | Zuzanna Warowna-Toruńska Concept Spot | 02.04.2019 r. 22.05.2019 r. 18.09.2019 r. 13.11.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Przedsiębiorczość na etacie – warsztat dla accountów |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|---|---|---|--|---|--|
| Psychologia konsumenta dla marketerów | <ul style="list-style-type: none"> emocjonalność i racjonalność komunikacji, niskie i wysokie zaangażowanie konsumenta w kategorię, marki i reklama – zauważanie, zapamiętywanie, przypominanie i kupowanie, analiza strategiczna – identyfikacja norm i driverów kategorii, strategia komunikacji – dopasowywanie komunikacji do motywacji zakupowych | Roman Łoziński Założyciel Think ECO | 08-09.03.2019 r. 05-06.04.2019 r. 17-18.05.2019 r. 07-08.06.2019 r. | 1 400 zł netto (cena dla członków SAR) 1 700 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych) | BROSZURA Psychologia konsumenta dla marketerów |
| Praca z briefem agencyjnym, kreatywnym, klienckim i marketingowym | <ul style="list-style-type: none"> proces briefingowy kluczowe elementy briefu klienckiego interpretacja briefu klienckiego przebieg pracy z klientem | Marcin Samek McCann Worldgroup | 12.06.2019 r. 10.12.2019 r. | 800 zł netto (cena dla członków SAR) 1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych) | BROSZURA Praca z briefem |
| Service Design- Starter Kit | <ul style="list-style-type: none"> metody patrzenia oczami klienta w procesie projektowanie z myślą o doświadczeniu klienta i jego emocjach stosowanie Prototyping Loop- metoda zwinnego tworzenia prototypów, zasilanego feedbackiem klienta | Magdalena Dobrowolska-Sagan Service Designer, Strateg, facilitator LEGO® Serious Play® | 12.03.2019 r. 03.06.2019 r. 22.10.2019 r. | 800 zł netto (cena dla członków SAR) 1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych) | BROSZURA Service Design |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|---|---|---|---|--|---|
| Skuteczna prezentacja pomysłu | <ul style="list-style-type: none"> • sposoby i formy komunikacji idei kreatywnej lub strategii • testowanie różnych form i narzędzi podnoszących skuteczność prezentacji | <p>Marcin Olkowicz</p> <p>SAR</p> | <p>13.06.2019 r.</p> <p>12.12.2019 r.</p> | <p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p> | <p>BROSZURA Skuteczna prezentacja pomysłu</p> |
| SSM Strategia i Komunikacja Marki 20 edycja | <p>SSM to 9-cio miesięczny proces edukacyjny zakończony obroną pracy dyplomowej. To 200 godzin pracy, nauki, doświadczeń i networkingu z najlepszymi profesjonalistami komunikacji marketingowej w Polsce. To także najbardziej rozpoznawalny dyplom branżowy w Polsce.</p> <p>Wyjątkowy i innowacyjny program SSM składa się z 4 modułów, poświęconych: konsumentowi, kontekstowi rynkowemu, budowaniu marki i realizacji działań komunikacyjnych.</p> | <p>Ponad 20 najlepszych praktyków-strategów, marketerów, badaczy i specjalistów od budowy komunikacji</p> | <p>Start: 13.09.2019 r.</p> <p>Zakończenie: 27.03.2020 r.</p> | <p>11 475 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>13 500 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p> | <p>BROSZURA SSM Strategia i Komunikacja Marki</p> |
| Storytelling- angażujące opowieści w marketingu | <ul style="list-style-type: none"> • umiejętność tworzenia dobrych opowieści • struktury, narzędzia oraz techniki storytellingu | <p>Paweł Tkaczyk</p> <p>Midea</p> | <p>10.04.2019 r.</p> <p>28.10.2019 r.</p> | <p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p> | <p>BROSZURA Storytelling</p> |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|--------------------------------------|---|---|--|---|--|
| Zarządzanie Marką w praktyce (2 dni) | <ul style="list-style-type: none"> • umiejętności zarządzania marką • monitorowanie własnego postępu w trakcie realizacji zadań | Marek Staniszewski Heuristica | 21-22.05.2019 r. 20-21.11.2019 r. | 1 400 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 700 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Zarządzanie marką w praktyce |
| Zarządzanie projektami w Komunikacji | <ul style="list-style-type: none"> • budowanie zespołu projektowego • cele projektu • zadania w projekcie • czas i budżet • zagrożenia i raportowanie, ryzyka i problemy • podsumowanie projektu, satysfakcja zespołu i klienta | Marcin Olkowicz Iwona Doktorowicz-Dudek Anna Surdyk Danuta Skarbak Agnieszka Barej Michał Durski | Start: 10.05.2019 r. | 3 900 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 4 500 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Zarządzanie projektami |
| Zarządzanie zespołami kreatywnymi | <ul style="list-style-type: none"> • znajomość procesu kreatywnego od praktyków prowadzących procesy innowacji w firmach z wykorzystaniem Design Thinking • nieschematyczne sposoby działania i motywowania pracowników kreatywnych | Dorota Krasnodębska-Wnorowska Proste Pytanie | 23.05.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Zarządzanie zespołami kreatywnymi |

| Tytuł i typ szkolenia | Przedmiot zajęć | Prowadzący | Daty | Cena | Broszura |
|----------------------------------|--|----------------------------------|--------------------------------|---|--|
| Zasady wdrażania strategii marki | <ul style="list-style-type: none"> • możliwości pracy z marką od strony biznesu i komunikacji • kluczowe pojęcia pojawiające się w zarządzaniu i marketingu • zmiana sposobu myślenia o marce, z operacyjnego „jak?” na strategiczne „co i dlaczego?” | Marek Staniszewski Heuristica | 19.03.2019 r. 17.10.2019 r. | 800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i> | BROSZURA Zasady wdrażania strategii marki |

Organizacja zajęć



Otrzymujesz dostęp do platformy szkoleniowej z materiałami ze szkolenia, Twoim certyfikatem oraz dostępem do kolejnych kursów w **Szkole Marki SAR**

- Lokalizacja
Stowarzyszenie Komunikacji Marketingowej SAR
Czerska 8/10, 00-732 Warszawa
- Zapisy
szkolenia@sar.org.pl
- Zapewniamy
Materiały dydaktyczne. Pomoce naukowe.
Kawa, herbata, ciastka oraz obiad.