

KALENDARZ SZKOLEŃ 2019

WIEDZA W TWOIM ZASIĘGU

sar : szkola
marki

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
Budowanie marki na polskim rynku, a adaptacja komunikacji globalnej	<ul style="list-style-type: none"> Przegląd strategii i kampanii, które w różnym stopniu korzystały z materiałów używanych na innych rynkach Zasady i techniki tworzenia efektywnych kampanii na bazie globalnych strategii i materiałów 	Rafał Lampasiak Scholz&Friends	16.10.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Budowanie marki na rynku, a adaptacja komunikacji globalnej
Budowanie misji społecznej i komunikowanie działań csr marki	<ul style="list-style-type: none"> Przykłady najciekawszych praktyk ze świata oraz Polski w postaci case studies - analiza i inspiracje Budowanie strategii marki w oparciu o jej misję społeczną i CSR - jak projektować i wdrażać komunikację 	Rafał Lampasiak Scholz&Friends	21.11.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Budowanie misji społecznej i komunikowanie działań csr marki
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	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	Informacja wkrótce	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

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
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: 22.11.2019 r. Zakończenie: 21.03.2020 r.	7 800,00 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 9 000,00 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	
Innovation Jam	<ul style="list-style-type: none"> • rodzaje innowacji • narzędzia kreatywne • modele biznesowe • Lean canvas 	Aleksandra Polak	25.09.2019 r. 22.10.2019 r. 20.11.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Innovation Jam
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	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
Jak budować markę krok po kroku	<ul style="list-style-type: none"> • budowanie marki i kluczowe pojęcia marketingowe • proces budowania marki na narzędziach strategicznych • sekwencja zadawania pytań strategicznych • najważniejsze zasady budowania marki 	Marta Jaskulska BRANDLOGIC	17.09.2019 r. 24.10.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Jak budować markę krok po kroku

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
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 w grach	<ul style="list-style-type: none"> struktura rynku gamingowego narzędzia i kanały dotarcia do graczy metody wykorzystywania gamingu i esportu w komunikacji planowanie strategii i kampanii gamingowych zasady współpracy marki z organizacją esportową 	Łukasz Turkowski Gameset	28.10.2019 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	21.08.2019 r. 27.09.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Metody twórczego myślenia

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
Od Gallupa do Love marku	<ul style="list-style-type: none"> • Podejście bazujące na mocnych stronach w budowaniu zaangażowania ludzi • Talenty Gallupa narzędziem do wspierania zaangażowania pracowników • Service profit chain – jak zaangażowanie pracowników przekłada się na lepsze wyniki finansowe organizacji • Projektowanie pozytywnego doświadczenia pracowników jako element budowania lojalności i wzmacniania marki pracodawcy 	Dorota Krasnodębska-Wnorowska Certyfikowany Coach Gallupa	Informacja wkrótce	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Od Gallupa do Love marku
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	10.10.2019 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	Informacja wkrótce	<p>1 400 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 700 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	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	10.12.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	BROSZURA Praca z briefem
Research, czyli samodzielne pozyskiwanie wiedzy o konsumencie i kategorii	<ul style="list-style-type: none"> desk research - jak docierać do różnych źródeł i wyszukiwać dane w sieci, z jakich źródeł korzystać, a jakich unikać? badania własne - jak i kiedy tworzyć własne badania oraz pozyskiwać dane z rynku w prosty, samodzielny sposób? 	Rafał Lampasiak Scholz&Friends	20.11.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	BROSZURA Research, czyli samodzielne pozyskiwanie wiedzy o konsumencie i kategorii

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
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®	22.10.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Service Design
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 	Marcin Olkowicz SAR	12.12.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Skuteczna prezentacja pomysłu
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>	Ponad 20 najlepszych praktyków-strategów, marketerów, badaczy i specjalistów od budowy komunikacji	Start: 13.09.2019 r. Zakończenie: 27.03.2020 r.	11 475 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 13 500 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA SSM Strategia i Komunikacja Marki

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
Storydoing	<ul style="list-style-type: none"> • narzędzia, które pozwalają efektywnie przekładać story marki na bezpośrednie doświadczenia konsumentów. • wyznaczanie proporcji w komunikacji marki i jej produktów • przekładanie działania i aktywności marki na jej komunikację zasięgową oraz content 	Rafał Lampasiak Scholz&Friends	20.11.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Storydoing
Storytelling- angażujące opowieści w marketingu	<ul style="list-style-type: none"> • umiejętność tworzenia dobrych opowieści • struktury, narzędzia oraz techniki storytellingu 	Paweł Tkaczyk Midea	28.10.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Storytelling
TRADE MARKETING FMCG	<ul style="list-style-type: none"> • Nadanie właściwej rangi Trade Marketingowi w relacjach Dostawca - Dystrybutor • Wprowadzenie bazowych pojęć i punktów odniesień do oceny praktycznych sytuacji rynkowych - nauka oceny możliwych szans i zagrożeń. • Zbudowanie umiejętności kreowania koncepcji sprzedażowych zorientowanych na dostarczanie wartości dystrybutorom, a nie na sprzedaż produktów. 	Grzegorz Osóbka Prezes Umbrella Marketing Group Sp. z o.o.	21.11.2019 r.	800 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 1 000 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA TRADE MARKETING FMCG

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	25-26.11.2019 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: 15.11.2019 r. Zakończenie: 07.12.2019 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	Informacja wkrótce	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	25.10.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	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.