

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	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
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>	

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
Innovation Jam	<ul style="list-style-type: none"> • rodzaje innowacji • narzędzia kreatywne • modele biznesowe • Lean canvas 	Aleksandra Polak	26.06.2019 r. 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	22.08.2019 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 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	Informacja wkrótce	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	12.09.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	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	27.09.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	BROSZURA Metody twórczego myślenia
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	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	BROSZURA Od Gallupa do Love marku

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
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	18.09.2019 r. 13.11.2019 r.	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	BROSZURA Przedsiębiorczość na etacie – warsztat dla accountów
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	25.06.2019 r. 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

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	13.06.2019 r. 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
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
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 Skarbek Agnieszka Barej Michał Durski	Start: 25.10.2019 r.	3 900 zł netto <i>(cena dla członków SAR)</i> 4 500 zł netto <i>(cena dla firm niezrzeszonych)</i>	BROSZURA Zarządzanie projektami

Tytuł i typ szkolenia	Przedmiot zajęć	Prowadzący	Daty	Cena	Broszura
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
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	20.05.2019 r. 25.10.2019 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.