

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 	<p>Łukasz Turkowski</p> <p>Gameset</p>	<p>04.04.2019 r.</p> <p>06.06.2019 r.</p>	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	<p>BROSZURA Marketing w grach</p>
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 	<p>Marek Staniszewski</p> <p>Heuristica</p>	<p>29.05.2019 r.</p> <p>24.09.2019 r.</p>	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	<p>BROSZURA Metody twórczego myślenia</p>
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 	<p>Dorota Krasnodębska-Wnorowska</p> <p>Certyfikowany Coach Gallupa</p>	<p>31.05.2019 r.</p>	<p>800 zł netto (cena dla członków SAR)</p> <p>1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)</p>	<p>BROSZURA Od Gallupa do Love marku</p>

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	02.04.2019 r. 22.05.2019 r. 18.09.2019 r. 13.11.2019 r.	800 zł netto (cena dla członków SAR) 1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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	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

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®	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
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 (cena dla członków SAR) 1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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 (cena dla członków SAR) 13 500 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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	10.04.2019 r. 28.10.2019 r.	800 zł netto (cena dla członków SAR) 1 000 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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	21-22.05.2019 r. 20-21.11.2019 r.	1 400 zł netto (cena dla członków SAR) 1 700 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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: 17.05.2019 r.	3 900 zł netto (cena dla członków SAR) 4 500 zł netto (cena dla firm niezrzeszonych)	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	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
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. 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.