














KALENDARZ SZKOLEŃ 2018


Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
RODO w branży reklamowej	<p>RODO jest kompleksową regulacją, która kształtuje zasady przetwarzania danych osobowych.</p> <p>Prowadzący, na konkretnych przykładach i case'ach z naszej branży omówią szczegółowo ten temat i podpowiedzą, jak się przygotować do tej zmiany.</p>	<p>Mec. Maciej Kubiak Mec. Maciej Dudek LSW</p>	<p>15.02.2018 r. 22.03.2018 r. 26.04.2018 r.</p>	<p>600,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 750,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>RODO w reklamie</p> 
Programmatic - o co tyle hałasu?	<p>Przewiduje się, że kampanie kupowane pragmatycznie będą w najbliższym czasie stanowiły zdecydowaną większość wszystkich kampanii emitowanych online.</p> <p>Dzięki szkoleniu będzie można poznać czym jest programmatic, jak wykorzystywać go we własnych działaniach i jak dzięki niemu zdobywać przewagę konkurencyjną.</p>	<p>Katarzyna Borkowska Łukasz Kołdys MEC</p>	<p>22.05.2018 r. 26.09.2018 r. 28.11.2018 r.</p>	<p>800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>Programmatic</p> 
LABELING i zasady opisywania produktów	<p>Konsumenci codziennie podejmują milion decyzji zakupowych, często kierując się informacją na opakowaniu. Atrakcyjnie zaprojektowane informacje na etykiecie mogą zwiększać popyt na dany produkt lub usługę. Nie wolno jednak tych treści prezentować w sposób dowolny.</p> <p>Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się co powinno znaleźć się na opakowaniach, w jaki sposób należy oznakować produkty ekologiczne i kto odpowiada za znakowanie żywności.</p>	<p>r.pr. Milena Bogdanowicz LSW r.pr. Katarzyna Joanna Kieszek LSW</p>	<p>26.04.2018 r.</p>	<p>600,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 750,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>Labeling</p> 

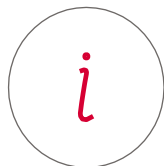
Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
Przygotowywanie akcji promocyjnych	<p>Szkolenie, którego celem jest przekazanie uczestnikom wiedzy z zakresu kompleksowego oraz efektywnego stosowania narzędzia jakim są promocje konsumenckie.</p> <p>Omawiane zagadnienia przedstawione zostaną w szerokim kontekście świata budowania silnych marek.</p> <p>Szkolenie ma formę wykładu z aktywnym uczestnictwem grupy oraz zajęć praktycznych.</p>	Tomasz Bogdanowicz Walk	14.02.2018 r. 14.03.2018 r. 25.04.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	<p>Przygotowanie akcji promocyjnych</p> 
Proces briefowania	<p>Warsztat przeznaczony jest dla pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych (np. eventowych, PR'owych, digital'owych, czy też mediowych), odpowiedzialnych z jednej strony za komunikację z klientem a z drugiej z zespołem kreatywnym.</p> <p>Także i dla tych, którzy odpowiadają za „spięcie” obu obszarów i za przedstawienie finalnej oferty klientowi.</p> <p>Celem szkolenia jest przekazanie umiejętności pracy z briefem klienckim, czyli jego właściwego czytania, interpretacji i przełożenia na brief egzekucyjny.</p>	Marcin Samek McCann Worldgroup	27.04.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	<p>Proces briefowania</p> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
Insighty, archetypy, storytelling	<p>Praktyczne ćwiczenia i praca na konkretnym produkcie- podany w pigułce proces tworzenia skutecznej komunikacji od inspirującego insightu do tworzenia angażującej historii, która sprzedaje.</p> <p>Przygotuj się do fascynującej podróży po umyśle konsumenta, poznaj jego jasne i mroczne strony.</p> <p>Wykorzystaj archetypy, symboliczne wyobrażenia i storytelling do umocnienia marki.</p>	Marek Staniszewski Heuristica	16.03.2018 r. 17.05.2018 r. 27.09.2018 r. 29.11.2018 r.	<p>800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>)</p> <p>1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>Insighty, archetypy, storytelling</p> 
Strategia dla zuchwałych	<p>Intensywna forma 1-dniowego warsztatu, w której Uczestnicy przechodzą przez cały proces strategicznego myślenia- od analizy rynku i trendów, poprzez kształtowanie przewagi konkurencyjnej do sposobów zarządzania wartością marki i zwiększania jej zasobów poprzez efektywną komunikację.</p>	Marek Staniszewski Heuristica	07.03.2018 r. 09.04.2018 r. 24.05.2018 r. 20.09.2018 r. 22.11.2018 r.	<p>800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>)</p> <p>1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>Strategia dla zuchwałych</p> 
Storytelling. Zdobywanie Klientów za pomocą angażujących opowieści	<p>Jak podejmujemy decyzję, kiedy wszystkie produkty zaczynają robić to samo? Przystajemy kupować produkt, a kupujemy opowieść o nim. Opowieści są motorem napędowym dzisiejszego marketingu. Dlaczego budowanie marki za pomocą historii ma taką moc? Szkolenie uwidoczni co historie potrafią zrobić z naszym mózgiem.</p>	Paweł Tkaczyk Midea	22.02.2018 r. 23.04.2018 r. 17.09.2018 r.	<p>800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>)</p> <p>1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>Storytelling</p> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
Copywriting sprzedażowy	John Caples w książce „Sztuka reklamy”, uznawanej przez wielu za Biblię Copywritingu, udowodnił, że tekst w reklamie jest równie ważny jak grafika- nie przekonamy klienta do zakupu samym zdjęciem produktu i kilkoma zdawkowymi informacjami o nim. Podczas szkolenia dowiesz się jak sprzedawać słowem i przede wszystkim- jak robić to dobrze.	Paweł Tkaczyk Midea	21.02.2018 r. 18.09.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	Copywriting 
Inwentyka, czyli jak wymyślać sprawniej	Otwarcie uczestników na nowe, niestandardowe sposoby podejścia do rozwiązywania problemów oraz dostarczenie zestawu prostych, intuicyjnych a zarazem skutecznych narzędzi twórczego myślenia. Narzędzia zostały dobrane w ten sposób, aby zaraz po zajęciach mogły być stosowane w codziennej pracy i zostały opracowane w formie dwudziestu czterech kart inspiracji dla inwencji.	Marek Staniszewski Heuristica	27.02.2018 r. 25.04.2018 r. 21.06.2018 r. 25.10.2018 r. 13.12.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	Inwentyka - jak wymyślać sprawniej? 
How brands grow? -evidence based marketing	Celem szkolenia jest pokazanie świeżego podejścia do podejmowania codziennych decyzji marketingowych związanych z zarządzaniem marką. Przedstawienie sprawdzonych empirycznie praw marketingowych opartych na solidnych badaniach i danych. Będziemy mówić o evidence-based marketingu czyli marketingu.	Łukasz Zaleśny Blue 449	11.05.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	How brands grow? 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
Train the Creative Trainer	Solidna dawka wiedzy i umiejętności dla przyszłych moderatorów procesu kreatywnego od praktyków prowadzących procesy innowacji w firmach z wykorzystaniem metodologii Design Thinking.	Dorota Krasnodębska-Wnorowska Yestem	12.10.2018 r. 07.12.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	Train the creative trainer 
Creative Catharsis	Podczas warsztatu odkryjesz swoje kreatywne ja: zobaczysz, jakie masz mocne twórcze strony. Zdiagnozujesz i pozbędziesz się ograniczeń i barier. Poznasz techniki kreatywne, pozwalające na ciągłe wymyślanie, nawet w momentach zastoju.	Dorota Krasnodębska-Wnorowska Yestem	09.10.2018 r. 06.12.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	Creative catharsis 
Design Thinking	Podczas szkolenia uczestnicy poznają wszystkie istotne aspekty stosowania w praktyce metody Design Thinking – od tworzenia idei, przez projektowanie, prototypowanie, wdrażanie do zarządzania relacjami z użytkownikami wdrożonego rozwiązania. Będą mieli okazję wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce ćwicząc opracowanie idei, projektowanie i badanie prototypów stworzonej koncepcji.	Dorota Krasnodębska-Wnorowska Yestem	07.02.2018 r. 10.10.2018 r. 05.12.2018 r.	800,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 300,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)	BROSZURA DESIGN THINKING 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
Finanse i negocjacje finansowe w projektach marketingowych	<p>Praktyczne laboratorium negocjacji i finansów przeznaczone dla profesjonalistów z co najmniej 3-letnim doświadczeniem w pracy w obszarze client service, strategii oraz samodzielnie prowadzących projekty.</p> <p>Wprowadzenie do aktywnego zarządzania wynikiem, kosztami oraz ryzykiem finansowym i procesu negocjacyjnego, z uwzględnieniem budowania pozycji i siły negocjatora oraz wywierania wpływu.</p>	<p>Edyta Mańturzyk Young & Rubicam Magda Spisak Procurement Consultant</p>	<p>21-22.03.2018 r. 23-24.04.2018 r.</p>	<p>1 400,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>) 1 700,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p>BROSZURA NEGOCJACJE FINANSOWE</p> 



ORGANIZACJA ZAJĘĆ:

Lokalizacja

Stowarzyszenie Komunikacji
Marketingowej SAR
Czerska 8/10,
00-732 Warszawa



Zapisy

szkolenia@sar.org.pl



Zapewniamy

Materiały dydaktyczne,
Pomoce naukowe,
Kawa, herbata, ciastka

