












## KALENDARZ SZKOLEŃ 2018




Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Programmatic - o co tyle hałasu?</b>	<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>	Katarzyna Borkowska Łukasz Kołdys MEC	22.05.2018 r. 26.09.2018 r. 28.11.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Programatic</a> 
<b>Organizacja eventów – podstawy prawne</b>	<p>Dobrze przygotowane eventy są jednym z najlepszych kanałów komunikacji marketingowej, wykorzystywanym zarówno w komunikacji zewnętrznej jak wewnętrznej.</p> <p>Jednak dobrze przygotowany event to przede wszystkim event bezpieczny, zorganizowany zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz zabezpieczony od strony prawnej.</p> <p>Warsztat prawny realizowany wspólnie z kancelarią Leśnodorski, Ślusarek i Wspólnicy pomoże uczestnikom poznać prawne aspekty organizacji eventów.</p>	Katarzyna Ciepela Kancelaria LSW	24.05.2018 r.	600,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 750,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Organizacja eventów</a> 




Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Przygotowywanie promocji konsumenckich</b>	<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	08.06.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Przygotowanie akcji promocyjnych</a> 
<b>Komunikacja marki in-store</b>	<p>Punkty sprzedaży to nie tylko miejsce dokonywania transakcji zakupowych, ale również, a z perspektywy marketera przede wszystkim, ogromny kanał mediowy.</p> <p>Aby efektywnie korzystać z jego dobrodziejstw, trzeba poznać i zrozumieć jego specyfikę. Zatem jak wygrać walkę o portfele, ale i emocje shopperów?</p>	Tomasz Bogdanowicz Walk	22.05.2018 r. 11.06.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Komunikacja marki in-store</a> 
<b>Proces briefowania</b>	<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	24.05.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Proces briefowania</a> 

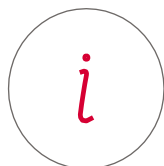
Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Insighty, archetypy, storytelling</b>	<p>Praktyczne ćwiczenia i praca na konkretnym produkcie- podany w pigułce proces tworzenia skutecznej komunikacji od inspirującego insightu do tworzenia angażującej historii, która sprzedaje.</p> <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	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><a href="#">Insighty, archetypy, storytelling</a></p> 
<b>Strategia dla zuchwałych</b>	<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	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><a href="#">Strategia dla zuchwałych</a></p> 
<b>Storytelling. Zdobywanie Klientów za pomocą angażujących opowieści</b>	<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	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><a href="#">Storytelling</a></p> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Copywriting sprzedażowy</b>	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	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> )	<a href="#">Copywriting</a> 
<b>Inwentyka, czyli jak wymyślać sprawniej</b>	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	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> )	<a href="#">Inwentyka - jak wymyślać sprawniej?</a> 
<b>How brands grow? -evidence based marketing</b>	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. 22.06.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">How brands grow?</a> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Marketing w grach</b>	Gry komputerowe stały się kluczowym biznesem w kategorii rozrywki, o wielkim zasięgu i wpływie na konsumentów - a jednocześnie istotnym nośnikiem marketingowym. Grupa docelowa graczy jest tak silna, że warto prowadzić dla niej dedykowane działania. Wielu marketerów zaczęło inwestować w relacje ze społecznościami graczy, a dla niektórych gaming stał się stałym elementem planu marketingowego.	Łukasz Turkowski	11.09.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Marketing w grach</a> 
<b>Projektowanie doświadczeń konsumenta z marką</b>	Jednodniowe laboratorium pozwalające zdobyć nowe umiejętności oraz poznać narzędzia doświadczania marki przez klienta. Laboratorium kładzie nacisk na efektywne połączenie wielu kompetencji ekspertów, z którymi marketerzy pracują na co dzień.  Podczas laboratorium przetestujesz narzędzia i metody pracy przy projektowaniu doświadczeń konsumenta z marką. Nauczysz się, jak te metody wykorzystywać w praktyce. Poznasz też narzędzia, dzięki którym zdecydowanie łatwiej będzie przekonać współpracowników do nowego sposobu pracy- to pozwoli wdrożyć poznane podczas laboratorium rozwiązania w Twojej organizacji.	Łukasz Zaleśny Agencja Mediowa Blue 449	29.06.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Projektowanie doświadczeń</a> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Storydoing – nowy sposób na budowanie spójnej i silnej marki</b>	<p>W świecie gdzie coraz większe znaczenie dla konsumentów ma transparentność oraz autentyczność, wiele marek wciąż koncentruje się na opowiadaniu fikcyjnych, reklamowych historii za pomocą nieinteraktywnych kanałów komunikacji.</p> <p>Kiedy storytelling skupia się najczęściej na opowiadaniu ciekawej i zapamiętywalnej historii, storydoing zakłada jej osadzenie w realnym życiu i świecie konsumentów.</p>	Rafał Lampasiak Walk Creative	14.06.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Storydoing</a> 
<b>Od Gallupa do Love marku</b>	<p>Zapraszamy na szkolenie „Od Gallupa do Lovemarku”, w czasie którego dowiesz się, jak podejście bazujące na mocnych stronach sprzyja wzmocnieniu zaangażowania ludzi, buduje pozytywne doświadczenie pracowników z miejscem pracy, w dłuższej perspektywie buduje jego lojalność i przywiązanie do marki pracodawcy.</p>	Dorota Krasnodębska- Wnorowska Yestem Marta Bara	23.07.2018 r.	800,00 zł netto ( <i>cena dla Członków SAR</i> ) 1 300,00 zł netto ( <i>cena dla Firm niezrzeszonych</i> )	<a href="#">Od Gallupa do Lovemarku</a> 
<b>Train the Creative Trainer</b>	<p>Solidna dawka wiedzy i umiejętności dla przyszłych moderatorów procesu kreatywnego od praktyków prowadzących procesy innowacji w firmach z wykorzystaniem metodologii Design Thinking.</p>	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> )	<a href="#">Train the creative trainer</a> 

Tytuł szkolenia	Informacja	Prowadzący	Daty	Cena udziału	Broszura
<b>Creative Catharsis</b>	<p>Podczas warsztatu odkryjesz swoje kreatywne ja: zobaczysz, jakie masz mocne twórcze strony.</p> <p>Zdiagnozujesz i pozbędziesz się ograniczeń i barier.</p> <p>Poznasz techniki kreatywne, pozwalające na ciągłe wymyślanie, nawet w momentach zastoju.</p>	<p>Dorota Krasnodębska-Wnorowska Yestem</p>	<p>09.10.2018 r. 06.12.2018 r.</p>	<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><a href="#">Creative catharsis</a></p> 
<b>Design Thinking</b>	<p>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.</p> <p>Będą mieli okazję wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce ćwicząc opracowanie idei, projektowanie i badanie prototypów stworzonej koncepcji.</p>	<p>Dorota Krasnodębska-Wnorowska Yestem</p>	<p>07.02.2018 r. 10.10.2018 r. 05.12.2018 r.</p>	<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><a href="#">Design Thinking</a></p> 
<b>Finanse i negocjacje finansowe w projektach marketingowych</b>	<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 &amp; Rubicam Magda Spisak Procurement Consultant</p>	<p>21-22.05.2018 r.</p>	<p>1 400,00 zł netto (<i>cena dla Członków SAR</i>)</p> <p>1 700,00 zł netto (<i>cena dla Firm niezrzeszonych</i>)</p>	<p><a href="#">Negocjacje finansowe</a></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, ciastk

