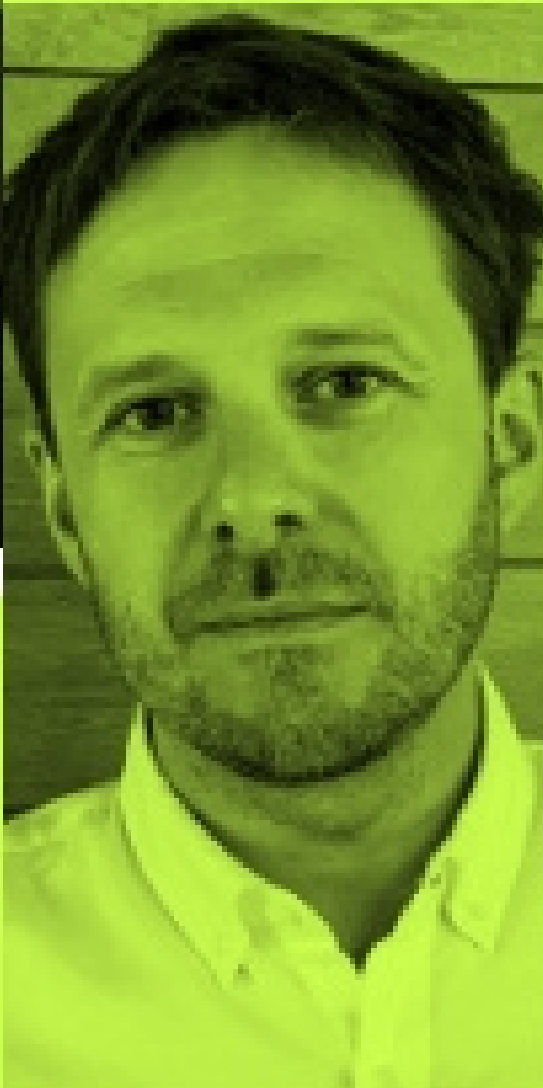
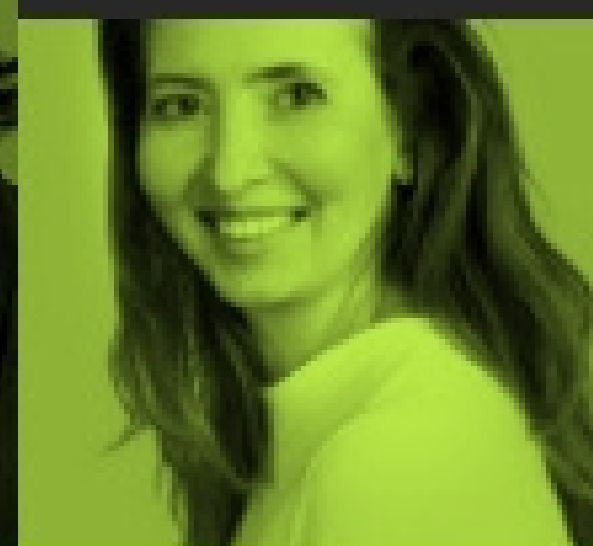




ZARZĄDANIE
UMIEJĘTNOŚCIAMI
MENEDŻERSKIMI



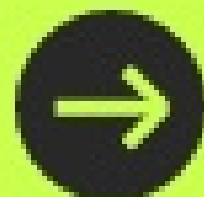
NARZĘDZIA
MARKETINGU
ONLINE



szkolenia
DOFINANSOWANE
sar

www.sar.org.pl

**DOFINANSOWANIE
NAWET DO 80%**



**INNOWACJE
W MARKETINGU**




STRATEGIA



**CHCESZ PODNIEŚĆ
KOMPETENCJE
SWOJEGO ZESPOŁU?
SKORZYSTAJ
Z MOŻLIWOŚCI,
JAKIE DAJE
DOFINANSOWANIE
➔ SZKOLEŃ SAR!**

_____NAWET 80%

Zarządzanie Umiejętnościami
Menedżerskimi _____Strategia
Narzędzia Marketingu Online
_____Innowacje W Marketingu

SZKOLENIA
DOFINANSOWANE
SAR 

POWERED BY
SAR 

Na podstawie analizy stanu sektora z punktu widzenia potrzeb szkoleniowych, badań i konsultacji eksperckich, wskazane zostały 4 priorytetowe obszary kompetencyjne, w których potrzeby rozwojowe są największe.

4 OBSZARY

TEMATYCZNE SZKOLEŃ

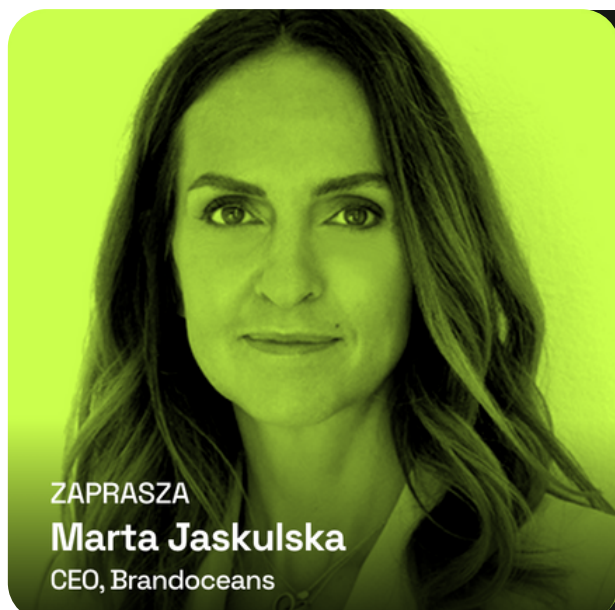
Poniżej przedstawiamy najważniejsze informacje: tematy szkoleń, formę, czas trwania szkolenia oraz jego koszt.

Procedura starania się o dofinansowanie dostępna jest na stronie:

<https://sar.org.pl/szkolenia-dofinansowane/>

Chcesz skorzystać z 80% dofinansowania?

Napisz: szkolenia@sar.org.pl



ZAPRASZA
Marta Jaskulska
CEO, Brandoceans

POWERED BY
SAR

PROJEKTOWANIE STRATEGII MARKI

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do prawidłowego i sprawnego projektowania strategii marki. Uczestnik zostanie przygotowany do dokonywania analiz trendów i otoczenia kulturowego, wskazywania cech konkurentów, definiowania specyficznych cech marki, które wyróżniają ją na tle konkurencji, precyzyjnej identyfikacji grup docelowych oraz opracowywania strategii marki, obejmującej jej misję i wizję, wybór wartości, piramidę wyróżników, jednozdaniową definicję marki i sposób komunikowania się marki.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek. Zapraszamy pracowników działów strategii i kreacji, pracowników innych działów, chcących uzupełnić swoje kompetencje w zakresie projektowania strategii marki.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

2, 3, 4 sierpnia 2022 r.
20, 21, 22 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Rafał Lampasiak
Strategy Director,
MullenLowe Group Poland

POWERED BY
SAR

STORYDOING

BUDOWANIE STRATEGII KOMUNIKACYJNEJ OPARTEJ NA DZIAŁANIACH, DOŚWIADCZENIACH I ZAANGAŻOWANIU UCZESTNIKÓW

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do stosowania adekwatnych narzędzi do budowania strategii komunikacji opartej o przełamywanie konwencji komunikacyjnej w kategorii, angażowania pracowników organizacji w aktywne budowanie przekazu marki i tworzenia jego treści, dokonywania wyboru działań i konwertowania opowieści marki na nowe produkty czy innowacje.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Osoby odpowiedzialne za budowanie i komunikację marki za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji. Brand menedżerów, osoby odpowiedzialne za employer branding, działania PR czy event marketing po stronie firm i organizacji. Pracowników działów kreacji i strategii agencji reklamowych.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych 2 dni szkoleniowe (2x7,5h)

TERMINY

7, 8 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Marcin Samek
Strategy & SoMe Director, McCANN Poland

POWERED BY
SAR

PROJEKTOWANIE STRATEGII KOMUNIKACJI

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego tworzenia efektywnych strategii komunikacji, czyli planu i założeń komunikacyjnych, które staną się podstawą działań egzekucyjnych. Projektowania i prowadzenia procesów strategicznych, tworzenia założeń i planów komunikacyjnych, w efekcie których powstają efektywne i użyteczne strategie komunikacji. Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich, którzy w codziennej pracy tworzą, lub współtworzą strategie komunikacji, które następnie stają się podstawą do dalszej pracy nad egzekucjami.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek oraz komunikację marketingową.

Pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych. Wszystkich, którzy tworzą lub współtworzą strategię komunikacji dla obsługiwanych marek.

FORMA SZKOLENIA

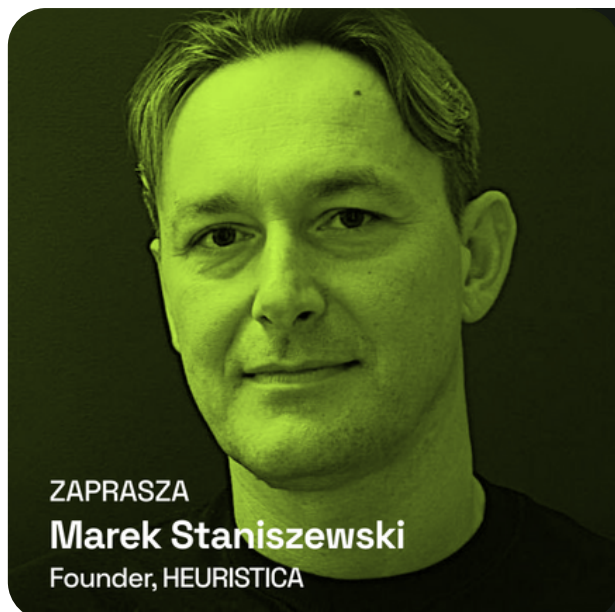
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

20, 21, 22 września 2022 r.
22, 23, 24 listopada 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



POWERED BY
SAR

STOSOWANIE CONSUMER INSIGHT W KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do nabycia wiedzy i umiejętności koniecznych do poszukiwania insightów i efektywnego ich wykorzystania w komunikacji marki, w tym do definiowania pojęcia "consumer insight" i wskazywania przykładów konkretnych insightów, samodzielnego planowania i przeprowadzenia procesu związanego z pozyskiwaniem insightów. Uczestnicy szkolenia poznają metody pozwalające docierać do najbardziej wartościowych insightów i oceny użyteczności i przydatności zgromadzonych insightów.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników działów marketingu, tworzących strategię dla prowadzonych przez siebie marek oraz komunikację marketingową.

Pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych. Wszystkich, którzy tworzą lub współtworzą strategię komunikacji dla obsługiwanych marek.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
10 h szkoleniowych- 1 dzień (1x7,5 h)

TERMINY

5 sierpnia 2022 r.
1 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Rafał Lampasiak
Strategy Director,
MullenLowe Group Poland

POWERED BY
SAR

RESEARCH POZYSKIWANIE WIEDZY O KONSUMENTACH

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego dokonywania analiz danych źródłowych dotyczących konsumentów, do stosowania różnorodnych metod poszukiwania informacji w sieci, do analizowania i dokonywania weryfikacji pozyskanych informacji, konstruowania prostych ankiet i prowadzenia podstawowych wywiadów z konsumentami, posługiwania się podstawowymi technikami zbierania danych jakościowych i ilościowych oraz do systematyzowania i analizowania pozyskanych danych i informacji o konsumencie.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Brand menedżerów, specjalistów PR, strategów i pracowników działów obsługi klienta.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych - 2 dni (2x7,5 h)

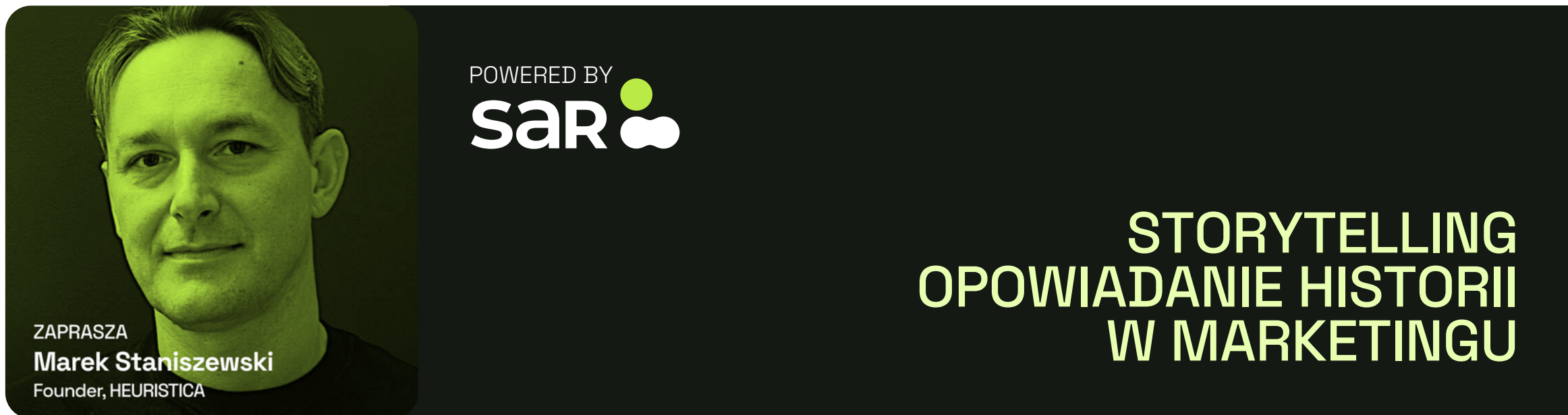
TERMINY

24, 25 sierpnia 2022 r.

21, 22 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do prawidłowego i sprawnego opowiadania historii w marketingu (storytelling), w tym w szczególności do dobierania właściwej, wiarygodnej historii, posługiwania się strukturami narracyjnymi w celu opowiadania historii, sprawnego dobierania narzędzi i technik adekwatnych do celu i charakteru przekazywanej opowieści i wykorzystywania werbalnych i niewerbalnych sposobów panowania nad przekazywaniem informacji.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Osoby zajmujące się marketingiem i PR; copywriterów; kadre zarządzającą - w tym w szczególności account managerów i account directorów, Project managerów, copywriterów, art directorów.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych - 2 dni (2x7,5 h)

TERMINY

11, 12 sierpnia 2022 r.

8, 9 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



POWERED BY
SAR

PLANOWANIE KAMPANII MARKETINGOWEJ W OPARCIU O BRIEF STRATEGICZNY KLIENTA

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do nabycia umiejętności koniecznych do prawidłowego i sprawnego tworzenia konceptu i planu działań komunikacyjnych w odpowiedzi na brief kliencki, a także tworzenie wewnętrznego briefu kreatywnego/egzekucyjnego jako podstawy do dalszych prac koncepcyjnych.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Pracowników szeroko rozumianych agencji komunikacyjnych, w tym domów mediowych, agencji reklamowych, PR, czy digital / interaktywnych.

FORMA SZKOLENIA

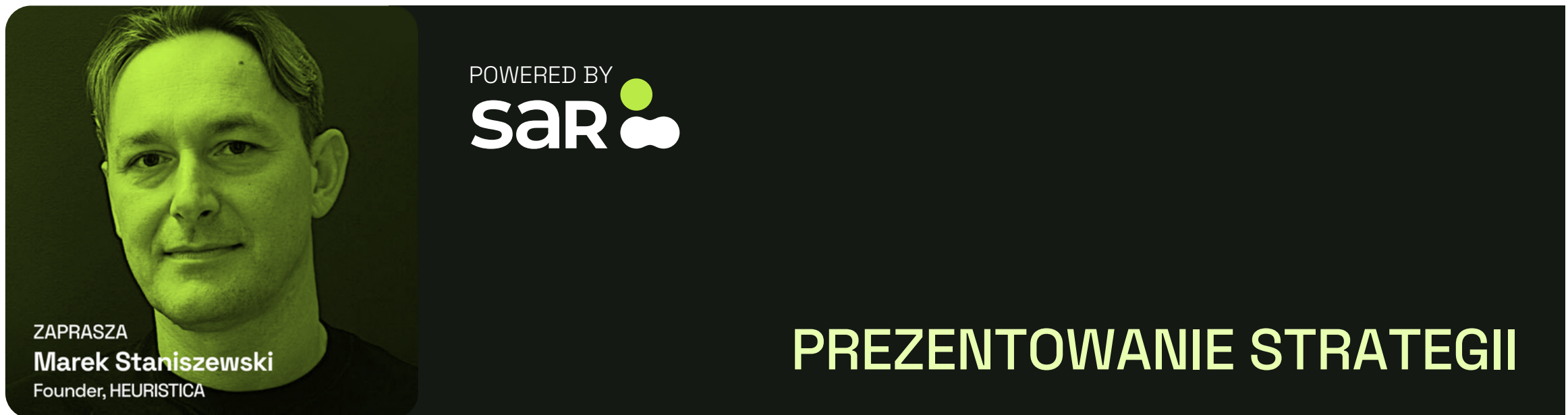
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

18, 19, 20 października 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje uczestnika do prowadzenia prezentacji koncepcji strategicznych oraz pomysłów kreatywnych; stosowania technik i metod zwiększających efektywność prezentacji, budowania struktury narracyjnej, dramaturgicznej i konstruowania osi efektywnego przekazu; sprawnego dobierania narzędzi i technik adekwatnych do celu, z wykorzystaniem pozawerbalnych sposobów panowania nad przekazywaną treścią oraz aktywnego słuchania.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Osoby odpowiedzialne za prowadzenie skutecznych prezentacji koncepcji strategicznych oraz pomysłów kreatywnych dla klientów wewnętrznych i zewnętrznych.

Dodatkowo account managerów i account directorów, menedżerów projektów, copywriterów i art directorów.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
10 h szkoleniowych - 1 dzień (1x7,5 h)

TERMINY

16 sierpnia 2022 r.

20 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Leszek Nowak
Digital Marketing Trainer, VIP

POWERED BY
SAR

E-COMMERCE PROWADZENIE SPRZEDAŻY I PROMOCJI W INTERNECIE

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego planowania e-handlu, począwszy od badania rynku aż do wdrożenia optymalizacji witryny sklepowej. Usługa przygotowuje również uczestnika do posługiwania się narzędziami marketingowymi wspierającymi konwersję na sprzedaż, planowania działań reklamowych dla swojego sklepu oraz stosowania przepisów prawa regulujących handel internetowy.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Wszystkich, którzy chcą włączyć do swoich zadań zawodowych kompetencje z zakresu e-commerce, menedżerów produktu/ marki/ kategorii; menedżerów marketingu. Właścicieli MŚP. Specjalistów ds. promocji; menedżerów e-commerce.

FORMA SZKOLENIA

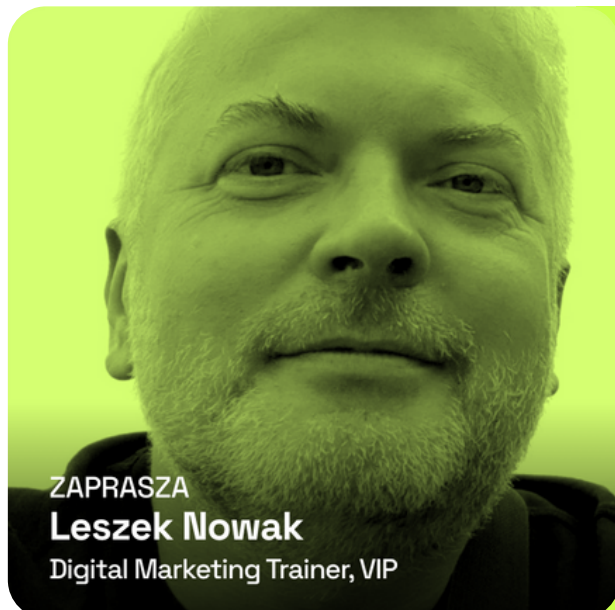
Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych - 3 dni (3x5 h)

TERMINY

20, 22, 23 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Leszek Nowak
Digital Marketing Trainer, VIP

POWERED BY
SAR

MOBILE MARKETING PLANOWANIE DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH Z WYKORZYSTANIEM SERWISÓW I APLIKACJI MOBILNYCH

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego planowania i wykorzystywania narzędzi mobilnych do realizacji działań marketingowych, w tym do charakterystyki typów aplikacji mobilnych, definiowania strategii mobile marketingu, planowania reklamy mobilnej, dobierania adekwatnych narzędzi taktycznych oraz dokonywania pomiaru efektywności i analizowania skuteczności reklamy mobilnej.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Wszystkich, którzy chcą włączyć do swoich zadań zawodowych kompetencje z zakresu marketingu mobilnego.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
10 h szkoleniowych - 2 dni (2x3,5 h)

TERMINY

5, 6 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

1.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Katarzyna Bem-Elert
Marketing Communications
& Business Consultant

POWERED BY
SAR

BUDOWANIE I ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM PROJEKTOWYM

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego budowania i zarządzania zespołem projektowym, w tym określania struktury zespołu zgodnie z potrzebami projektu marketingowego, stawiania celów, zadań uwzględniających zasady współpracy i kształtowanie relacji z zespołem, delegowanie zadań, wsparcia pracy zespołu projektowego, monitorowania jakości i efektów realizowanych zadań w odniesieniu do celów i harmonogramu projektu marketingowego.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Przedstawiciele kadry zarządzającej,
menedżerów średniego szczebla,
menedżerów projektów.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

6, 7, 8 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik



ZAPRASZA
Ewelina Kawnik
Global Head, HEINEKEN Company



ZAPRASZA
Katarzyna Bem-Elert
Marketing Communications
& Business Consultant

POWERED BY
SAR

PLANOWANIE PROJEKTU MARKETINGOWEGO

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego definiowania celów i wskaźników (KPI) projektu oraz dobierania narzędzi i metod zgodnie z jego założeniami, definiowania szczegółowych działań i zadań oraz kompetencji zespołu niezbędnych do ich realizacji, szacowania budżet projektu oraz planowania, w tym wyznaczania kamieni milowych, identyfikowania ryzyk oraz znajomości metod zapobiegania ich wystąpieniu lub minimalizowania skutków.

[ZAPISZ SIĘ](#)

[WIĘCEJ O SZKOLENIU](#)

[DOFINANSOWANIE](#)

ZAPRASZAMY

Account Executive, Account Manager, Account Supervisor, Project Manager, Project Lead, a także pracowników po stronie marketerów, będących członkami tzw. „zespołów wspierających” zespół marketingu.

FORMA SZKOLENIA

Szkolenie realizowane w formule on-line (Zoom)
20 h szkoleniowych -3 dni (3x5 h)

TERMINY

20, 21, 22 września 2022 r.

KOSZT SZKOLENIA

2.500 zł netto/ uczestnik

**NAJLEPSI
I NAJBARDZIEJ
DOŚWIADCZENI
TRENERZY**

**NAJLEPSZE
POŁĄCZENIE
WIEDZY
Z PRAKTYKĄ**

**AUTORSKIE
I SPRAWDZONE
PROGRAMY
SZKOLENIOWE**

**NAJŚWIEŻSZE
CASY Z RYNKU
I NOWATORSKIE
ROZWIĄZANIA**

GWARANTUJEMY

POMOC W DOBORZE SZKOLEŃ.
WSPARCIE NA KAŻDYM ETAPIE UBIEGANIA SIĘ
O DOFINANSOWANIE.

ZAPRASZAMY

KONTAKT:

szkolenia@sar.org.pl

tel. 794 575 525; 508 308 012

POWERED BY
sar 