



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Pozytywny wizerunek firmy w branży meblarskiej

Numer usługi 2024/05/29/132349/2165589

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 05.07.2024 do 12.07.2024

5 678,91 PLN brutto

4 617,00 PLN netto

210,33 PLN brutto/h

171,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa obejmuje szeroki zakres pracowników i kierowników firm działających w branży meblarskiej, która obejmuje pracowników działów marketingu i komunikacji, pracowników działu sprzedaży, projektantów i twórców produktów, kierowników i liderów zespołów, którzy są odpowiedzialni za zarządzanie pracownikami i kształtowanie kultury organizacyjnej, pracowników odpowiedzialnych za CSR i zrównoważony rozwój oraz właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw meblarskich, którzy chcą rozwinąć swoją działalność, budując silną i rozpoznawalną markę.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-07-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do projektowania i wdrażania skutecznych strategii marketingowych, stosowania nowoczesnych narzędzi marketingu cyfrowego i mediów społecznościowych do promocji marki i angażowania klientów oraz budowania z nimi długoterminowych relacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie zarządza pozytywnym wizerunkiem firmy w branży meblarskiej	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje elementy składowe wizerunku firmy	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi budować spójną identyfikację wizualną	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje rolę logotypu, stron internetowych i materiałów reklamowych.	Prezentacja Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady budowania wizerunku firmy	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje Corporate Social Responsibility	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje marketing treści	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje branding produktów	Test teoretyczny
Uczestnik skutecznie wykorzystuje narzędzia komunikacji	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje istotę mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Uczestnik doskonale obsługuje klienta	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje techniki budowania pozytywnych relacji z klientami.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje oczekiwania klienta	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje sposoby zarządzania doświadczeniem klienta	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie proces sprzedaży	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki sprzedaży	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje sprzedaż konsultacyjną i rozumie jej znaczenie w branży meblarskiej	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje cross-selling i up-selling jako narzędzia zwiększania wartości zakupów.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

1. Podstawy Budowania Wizerunku Firmy

- **Wprowadzenie do zarządzania wizerunkiem firmy**
 - Znaczenie wizerunku firmy w branży meblarskiej.
 - Elementy składowe wizerunku firmy.
- **Identyfikacja wizualna i marka**
 - Budowanie spójnej identyfikacji wizualnej.

- Znaczenie i rola logotypu, stron internetowych i materiałów reklamowych.
- **Komunikacja Marki**
 - Strategie komunikacji marki.
 - Narzędzia i kanały komunikacji z klientami i partnerami.

2. Strategie Marketingowe w Branży Meblarskiej

- **Marketing Mix w Branży Meblarskiej**
 - 4P: Produkt, Cena, Promocja, Placówka.
 - Dopasowanie oferty do potrzeb rynku.
- **Marketing Cyfrowy i Media Społecznościowe**
 - Wykorzystanie mediów społecznościowych do budowania marki.
 - SEO i marketing treści jako narzędzia wzmocnienia wizerunku.
- **Case Study – Sukcesy i Porażki Marketingowe**
 - Analiza przypadków sukcesów i porażek marketingowych w branży

3. Doskonała obsługa klienta

- **Zasady doskonałej obsługi klienta**
 - Techniki budowania pozytywnych relacji z klientami.
 - Zarządzanie oczekiwaniami i doświadczeniem klienta.
- **Skuteczne techniki sprzedaży**
 - Sprzedaż konsultacyjna i jej znaczenie w branży meblarskiej.
 - Cross-selling i up-selling jako narzędzia zwiększania wartości zakupów.
- **Zarządzanie reklamacjami i feedbackiem klienta**
 - Skuteczne techniki radzenia sobie z reklamacjami.
 - Wykorzystanie feedbacku klienta do poprawy produktów i usług.

4. Zrównoważony Rozwój i Odpowiedzialność Społeczna

- **Zrównoważony Rozwój w Branży Meblarskiej**
 - Znaczenie zrównoważonego rozwoju dla wizerunku firmy.
 - Przykłady dobrych praktyk zrównoważonej produkcji.
- **Odpowiedzialność Społeczna Firm (CSR)**
 - CSR jako element strategii budowania pozytywnego wizerunku.
 - Integracja działań CSR z główną działalnością firmy.
- **Komunikacja Działań Zrównoważonych i CSR**
 - Skuteczne komunikowanie działań zrównoważonych i CSR klientom i

5: Warsztaty i Projekt Końcowy

- **Warsztaty – Tworzenie Planu Komunikacji Marki**
 - Grupowe przygotowanie strategii komunikacji dla fikcyjnej marki meblarskiej.
- **Projekt Końcowy – Prezentacje Grup**
 - Prezentacja opracowanych strategii komunikacji marki.
 - Ocena i dyskusja nad prezentowanymi projektami.
- **Podsumowanie Szkolenia i Feedback**
 - Podsumowanie kluczowych wniosków z szkolenia.
 - Zbieranie feedbacku od uczestników i dyskusja o dalszym rozwoju i zastosowaniu wiedzy.
- Test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 5 1. Podstawy Budowania Wizerunku Firmy	Tomasz Koczyński	05-07-2024	09:00	16:00	07:00	Tak
2 z 5 2. Strategie Marketingowe w Branży Meblarskiej	Tomasz Koczyński	08-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
3 z 5 3. Doskonała obsługa klienta	Tomasz Koczyński	11-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
4 z 5 4. Zrównoważony Rozwój i Odpowiedzialność Społeczna Warsztaty i Projekt Końcowy	Tomasz Koczyński	12-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
5 z 5 Test	-	12-07-2024	15:00	17:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 678,91 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 617,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kopczyński

doktor ekonomii, ekspert z zakresu zarządzania strategicznego, zarządzania projektami, zarządzania zasobami ludzkimi oraz optymalizacji procesów w firmach. Od ponad dwudziestu lat doradza i szkoli w przedsiębiorstwach różnych branż. Aktualnie właściciel firmy doradczo-szkoleniowej, doradca firm, szkoleniowiec, wykładowca i coach. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 200 szkoleń. Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami (PRINCE2). Do dziś wykłada na kilkunastu studiach podyplomowych. Jest certyfikowanym specjalistą w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Thomas International, s Personal Profile Analysis - PPA). POsiada doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione uczestnikom szkolenia

Informacje dodatkowe

Harmonogram może ulec zmianie.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
 - Apple macOS,
 - Microsoft Windows,
 - Chrome OS,
 - Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

Adres

ul. Włodzimierza Majakowskiego 316/-
61-066 Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Weronika Urbaniak

E-mail weronika.urbaniak@fipp.com.pl

Telefon (+48) 793 087 684