

UNICO SP. Z O.O.



Unico Marketing: Stwórz swój pierwszy produkt online. Weekendowe szkolenie online oraz cykl konsultacji dotyczących marki osobistej z Anną Diller. Usługa skierowana również dla systemów rozliczanych poprzez bony rozwojowe i bony szkoleniowe.

Numer usługi 2024/10/14/160223/2360826

 zdalna w czasie rzeczywistym Usługa szkoleniowa 42 h 23.11.2024 do 08.12.2024**3 780,00 PLN** brutto

3 780,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- właściciele firmy, osoby zarządzające, menedżerowie - pracownicy działu marketingu i działów kreatywnych - wirtualne asystentki - praktykanci i stażyści działu marketingu Usługa adresowana jest również do uczestników rozliczających się w systemie bonowym: projekt „Kierunek – Rozwój”, Lubuskie Bony Rozwojowe, Małopolskie Bony Rozwojowe, bony z urzędów pracy i inne.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	42
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 uczestników do samodzielnego tworzenia i efektywnego zarządzania pierwszym produktem online. Szkolenie prowadzi do samodzielnego planowania celów biznesowych, przeprowadzania badań rynku, a także wykorzystywania narzędzi online, takich jak Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom i Zencal, w celu stworzenia, promowania i sprzedaży produktu online. Szkolenie prowadzi również do samodzielnego przygotowania ofert, stron lądowania oraz kampanii marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się narzędziami online wspierającymi proces tworzenia produktów:	Charakteryzuje i rozróżnia narzędzia takie jak Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom, Zencal.	Wywiad ustrukturyzowany
	Wybiera odpowiednie narzędzie do konkretnego etapu tworzenia i promocji produktu online.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy pełną ofertę oraz przygotowuje stronę lądowania zgodną z zasadami marketingu online.	Wywiad swobodny
Przygotowuje ofertę oraz stronę lądowania (landing page):	Określa elementy skutecznej oferty i strony lądowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje etapy tworzenia kampanii sprzedażowej online.	Wywiad swobodny
		Wywiad ustrukturyzowany
Projektuje kampanię sprzedażową:	Opracowuje treści do social media i sekwencje mailowe wspierające sprzedaż.	Wywiad ustrukturyzowany
	Charakteryzuje rodzaje lead magnetów i ich zastosowanie w pozyskiwaniu klientów.	Wywiad swobodny
		Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy lead magnet (np. ebook, wyzwanie, webinar):	Tworzy lead magnet dopasowany do grupy docelowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadza prezentację sprzedażową online:	Omawia zasady tworzenia skutecznej prezentacji sprzedażowej.	Wywiad ustrukturyzowany
	Przeprowadza prezentację w symulowanych warunkach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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

Program

Marzysz o stworzeniu własnego produktu cyfrowego, który nie tylko pozwoli Ci zarabiać, ale również zyskać większą swobodę czasową i realizować swoje pasje? Szkolenie **"STWÓRZ SWÓJ PIERWSZY PRODUKT ONLINE"** to doskonała okazja, aby w pełni wykorzystać swój potencjał i wiedzę do stworzenia czegoś wyjątkowego!

To praktyczne szkolenie zostało zaprojektowane specjalnie dla osób, które chcą zwiększyć swoją widoczność w internecie, rozwinąć swój biznes i skutecznie docierać do klientów. Jeśli chcesz mieć większą kontrolę nad swoim czasem i czerpać satysfakcję z prowadzenia własnej działalności, ten kurs jest dla Ciebie!

Na szkoleniu dowiesz się:

- Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2024 rok?
- Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt?
- Narzędzia pomocne w działaniu online (Canva, GetResponse, Chat GPT, StreamYard, Zoom, Zencal itp)
- Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online?
- Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)?
- Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp
- Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)?

- Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili)
- Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania?
- Jak stworzyć idealną ofertę sprzedażową dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego)

Program szkolenia

Pretest.

9:00 - 9:05 Sprawdzenie wiedzy uczestników przed rozpoczęciem szkolenia. Test teoretyczny wykonany przy pomocy narzędzi cyfrowych.

I dzień szkolenia (godz 9-17)

9.00 Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2025 rok? Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? teoria

10.00 Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? praktyka

12.45 Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? teoria

14.15 Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

II dzień szkolenia (godz 9-17)

9.00 Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? teoria

10.00 Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? praktyka

12.45 Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. teoria

14.15 Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

III dzień szkolenia (godz 9-17)

9.00 Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (teoria)

10.00 Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? praktyka

12.45 Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili) teoria

14.15 Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? praktyka

16.45 Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

IV dzień szkolenia (godz 9-17)

9.00 Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (teoria)

10.00 Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/wyzwania? (praktyka)

12.45 Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego) - teoria

14.15 Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (praktyka)

16.15 Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 2 do 8 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 42 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Przerwy na lunch i kawę nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 20 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 22 godzin dydaktycznych
- Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Pretest. Sprawdzian wiedzy uczestników przed rozpoczęciem szkolenia Test teoretyczny wykonany przy pomocy narzędzi cyfrowych	Anna Diller	23-11-2024	09:00	09:05	00:05
2 z 21 Dzień 1. Jak zaplanować swój cel w biznesie online na 2025 rok? Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	09:00	10:00	01:00
3 z 21 Dzień 1. Jak zrobić badanie rynku i wybrać najlepszy pomysł na swój produkt? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	10:00	12:45	02:45
4 z 21 Dzień 1. Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 21 Dzień 1. Jak od podstaw stworzyć swój pierwszy produkt online? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	14:15	16:45	02:30
6 z 21 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	30-11-2024	16:45	17:00	00:15
7 z 21 Dzień 2. Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	09:00	10:00	01:00
8 z 21 Dzień 2. Jak przygotować ofertę oraz stronę lądowania (landing page)? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	10:00	12:45	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 21 Dzień 2. Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	12:45	14:15	01:30
10 z 21 Dzień 2. Jak pisać skuteczne teksty promujące produkt online - do social mediów, mailingu, na landing page itp. (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	14:15	16:45	02:30
11 z 21 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	01-12-2024	16:45	17:00	00:15
12 z 21 Dzień 3. Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	07-12-2024	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 21 Dzień 3. Jak stworzyć swój bonus - lead magnet dla potencjalnych klientów (ebook, wyzwanie lub webinar)? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	07-12-2024	10:00	12:45	02:45
14 z 21 Dzień 3. Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (zaplanowanie treści do social media + sekwencja maili) (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	07-12-2024	12:45	14:15	01:30
15 z 21 Dzień 3. Jak stworzyć swoją pierwszą kampanię sprzedażową do produktu online? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	07-12-2024	14:15	16:45	02:30
16 z 21 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	07-12-2024	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 21 Dzień 4. Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/ wyzwania? (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	08-12-2024	09:00	10:00	01:00
18 z 21 Dzień 4. Jak zrobić skuteczną prezentację sprzedażową w trakcie szkolenia online/webinaru/ wyzwania? (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	08-12-2024	10:00	12:45	02:45
19 z 21 Dzień 4. Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (stworzenie lejka sprzedażowego) (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	08-12-2024	12:45	14:15	01:30
20 z 21 Dzień 4. Dopracowanie idealnej oferty sprzedażowej dla różnych typów klientów (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Anna Diller	08-12-2024	14:15	16:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	08-12-2024	16:15	16:30	00:15

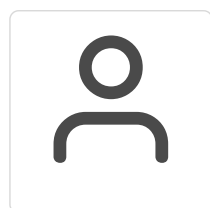
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 780,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Diller

Pomysłodawczyni i organizatorka spotkań Rozwijalni Kobiet, które przez 5 lat odwiedziło kilka tysięcy przedsiębiorczych pań z Wielkopolski, autorka vloga „Anka do śniadanka”, w ramach którego prowadzi rozmowy z przedsiębiorcami z różnych branż.

Od kilku lat rozwija biznes online w branży eko zarządzając zespołem sprzedażowym ponad 1700 osób. Trener kreowania wizerunku, przez kilka lat członek zarządu organizacji Toastmasters Poznań.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 2000 godzin szkoleniowych na temat profesjonalnego wizerunku oraz marki osobistej.

Za swoje działania na rzecz kobiet nominowana w plebiscycie „Kobiety-Kobietom” miesięcznika Uroda, laureatka konkursu „Solidarność kobiet ma Sens” miesięcznika Zwierciadło.

Posiada doświadczenie zarówno w sprzedaży jak i w prowadzeniu działaniach marketingowych w branży: eventowej, kosmetycznej, szkoleniowej oraz administracyjnej.

W ciągu ostatnich 5 lat prowadziła szkolenia na temat profesjonalnego wizerunku oraz budowania

marki osobistej dla klientów takich jak: Volkswagen, Oriflame Sweden, Urząd Miasta Poznania, Towarzystwo Biznesowe, Poznańskie Centrum Świadczeń, Klub Aktywnego Trenera, Dress for Success, Cowalski Aleja Inspiracji, Toastmasters Poznań, Organiclife.

Absolwentka Akademii Trenera na WSB w Poznaniu oraz SWPS na kierunku Kreowanie wizerunku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu: Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 73)

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771