



Szkolenie: MARKETING I SPRZEDAŻ ,KOMPETENCJE CYFROWE.

Numer usługi 2024/11/14/150784/2412463

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

JVJ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Kłodzko / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 22.01.2025 do 30.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzić transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie korzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą i marketingiem. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	21-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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 zdobycia praktycznej wiedzy i umiejętności niezbędnych do prowadzenia działalności marketingowej i sprzedażowej w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju w zielonej gospodarce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie podstawy zielonej gospodarki i zrównoważonego marketingu	Definiuje i charakteryzuje pojęcie zielonej gospodarki oraz jej trzy filary	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczeństwo	Test teoretyczny
	Współpracuje w grupie przy rozwiązywaniu problemów związanych ze zrównoważonym rozwojem	Test teoretyczny
	Aktywnie uczestniczy w dyskusjach na temat zrównoważonego marketingu	Test teoretyczny
	Analizuje wyniki audytu SWOT w kontekście zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę rynku	Identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów w zakresie produktów i usług ekologicznych.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia marketingowe do oceny efektywności działań	Test teoretyczny
	Prezentuje swoje pomysły i opinie w sposób jasny i zwięzły.	Test teoretyczny
	Analizuje trendy rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem	Test teoretyczny
	Segmentuje rynek w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p data-bbox="140 501 456 528">Tworzy strategię marketingową</p> <p data-bbox="140 1122 400 1149">Komunikuje się z klientem</p>	Opisuje elementy zrównoważonej strategii marketingowej	Test teoretyczny
	Rozróżnia różne rodzaje marketingu (B2C, B2B) oraz elementy marketing mix	Test teoretyczny
	Wyjaśnia znaczenie budowania wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Projektuje kampanie marketingowe uwzględniające aspekty ekologiczne	Test teoretyczny
	<p data-bbox="593 763 919 853">Ocenia wpływ działań marketingowych na środowisko i społeczeństwo</p> <p data-bbox="593 913 948 1003">Wykorzystuje media społecznościowe do komunikacji z klientami świadomie ekologicznie</p>	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
	Negocjuje z różnymi interesariuszami w celu osiągnięcia wspólnych celów	Test teoretyczny
	Demonstruje otwartość na nowe idee i rozwiązania	Test teoretyczny
	Buduje relacje z klientami oparte na zaufaniu	Test teoretyczny
	<p data-bbox="140 1653 480 1709">Tworzy modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój</p>	Inspiruje innych do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju
<p data-bbox="593 1574 943 1664">Wdraża zasady zrównoważonego rozwoju w swojej organizacji</p> <p data-bbox="593 1724 900 1780">Adaptuje się do zmieniających się warunków rynkowych</p>		Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Charakteryzuje modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój		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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1

Podstawy zielonej gospodarki

- Definicja i założenia zielonej gospodarki
- Trzy filary zrównoważonego rozwoju: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy
- Wpływ działalności biznesowej na środowisko i społeczność lokalną
- Rola przedsiębiorstw w promowaniu zrównoważonego rozwoju Zrównoważony rozwój w kontekście marketingu i sprzedaży
- Ekologiczny marketing (green marketing) i jego znaczenie
- Rola przedsiębiorstw w kształtowaniu świadomości ekologicznej konsumentów
- Zrównoważone modele sprzedaży

Dzień 2

Wprowadzenie do marketingu zrównoważonego:

- Klient - potrzeby, popyt, produkt, jakość, zadowolenie klienta pytanie czy znak swoje klienta?
 - Rodzaje marketingu np.: business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), marketing mix, nowoczesny marketing cyfrowy
- Funkcje marketingu, marketingowe mity Audyt
- Analiza SWOT
 - Trójkąt strategiczny w marketingu - preferencje, koszty, realizacja (proces marketingowy), racja bytu (rynki i grupy docelowe)

Dzień 3

Wprowadzenie do strategii marketingowej

- Strategia: czym jest strategia?, ideał marketingowy, zasady sukcesu rynkowego, strategiczne jednostki biznesowe i rynki docelowe, decyzje strategiczne, pozycjonowanie strategiczne, dodanie strategii e-marketingu

Zrównoważona strategia marketingowa

- Polityka produktowa, polityka cenowa, polityka dystrybucyjna, polityka komunikacyjna
- Media społecznościowe w marketingu-mix - rodzaje i strategie

Analiza rynku i trendów związanych ze zrównoważonym rozwojem

- Segmentacja rynku w kontekście ekologii i odpowiedzialnej konsumpcji
- Budowanie wartości marki opartej na zasadach zrównoważonego rozwoju

Komunikacja z konsumentem świadomym ekologicznie

- Tworzenie przekazów marketingowych uwzględniających odpowiedzialność społeczną i ekologiczną
- Storytelling zorientowany na zrównoważony rozwój
- Wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania ekologicznych produktów

Dzień 4

Modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój

- Ekonomia cyrkularna (gospodarka o obiegu zamkniętym)
- Lokalne łańcuchy dostaw i produkcja zgodna z zasadami sprawiedliwego handlu (Fair Trade)

Strategie sprzedażowe w zrównoważonym biznesie

- E-commerce w służbie ekologii
- Modele subskrypcyjne i ich potencjał w zrównoważonym rozwoju
- Rola zaufania i przejrzystości w procesie sprzedaży

Klient w gospodarce zrównoważonej

- Profil klienta
- Metody i narzędzia angażowania klienta
- Kreowanie wartości, personalizacja produktów jako narzędzia marketingowe
- Zasady skutecznej komunikacji

Zrównoważony rozwój w praktyce

- Zarządzanie zrównoważonym rozwojem w firmie
- Budowanie zrównoważonej strategii marketingowej dla własnej firmy

Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5 osób.

Szkolenie trwa 40 godzin dydaktycznych. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzany taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Przerwy ustalone będą z uczestnikami.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Jastkowiak

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY- 12/2018

Certyfikowany SMART COACHING BASE - 01/2015

Certyfikat NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich -11/2018

Aktualnie poszerza swoją wiedzę na kierunku

TERAPIE PAR WE WSPÓŁCZESNEJ PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ

TERAPIA I EDUKACJA SEKSUALNA W PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ

CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM -6/2017

Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICE BIZNESU Statuetka „Top Polish Brands”

Statuetka „Diament Kobiecego Biznesu” Statuetka Kobiocy Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet. 26/07/2019 FIRMA EDUFAN jej głównym filarem finansowym jest turystyka, ubezpieczenia oraz doradztwo finansowe.

04/2020 Agent ubezpieczeniowy Prudential. Od 2017 roku szkoli z zakresu zarządzania zmianą, zagadnień prawnych związanych z działalnością agentów ubezpieczeniowych łącznie 500 godzin dla ponad 100 osób. Kształtowanie umiejętności w oparciu o nowe technologie i rozwiązania cyfrowe w zderzeniu z nową rzeczywistością, szkoli zespoły sprzedażowe z użyciem narzędzi umożliwiających pracę zdalną. Umiejętność organizowania webinarów oraz interaktywnych szkoleń online; Bardzo dobra znajomość technologii transmisji video (Microsoft Teams, Google Meet, Webex, Zoom, Skype for Business, Clickmeeting); Stosowanie narzędzi uatrakcyjniających spotkania online (Mural, Mentimeter...

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Usługa prowadzi do nabycia zielonych kompetencji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

Adres

ul. Wojska Polskiego 4

57-300 Kłodzko
woj. dolnośląskie

Kontakt



Joanna Jastkowiak

E-mail joannaj@edufan.pl

Telefon (+48) 500 011 958