



KOMPLEKSOWE
USŁUGI KAMILA
SANOK



Marketing i sprzedaż w wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi AI.

Numer usługi 2024/11/20/115086/2422318

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 04.12.2024 do 08.12.2024

4 400,00 PLN brutto

4 400,00 PLN netto

176,00 PLN brutto/h

176,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się: a) sprzedażą, marketingiem, tworzeniem kampanii reklamowych, b) właścicieli małych i średnich firm, c) osób, które chcą dowiedzieć się, jak efektywnie wykorzystać AI do projektowania ofert i tworzenia skutecznych kampanii reklamowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	03-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy szkolenia poznają techniki tworzenia ofert handlowych i kampanii reklamowych z wykorzystaniem narzędzi AI, dowiedzą się, jak analizować konkurencję, segmentować rynek oraz optymalizować działania reklamowe, aby osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe. Nauczą się również korzystania z platform takich jak Facebook Ads i Google Ads.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik pozna podstawy marketingu i strategii marketingowej,	Kursant definiuje właściwe działania nowoczesnego marketingu i sprzedaży,	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik pozna w praktyce narzędzia marketingowe i sprzedażowe	Uczestnik samodzielnie tworzy skuteczny plan działań marketingowych i sprzedażowych	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Znajomość narzędzi social media tj. Facebook, Insagram, Canva, CapCut	Kursant tworzy materiały na kanały takie jak: Facebook, Instagram z użyciem narzędzi Canva, CapCut	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik definiuje potrzeby klientów i charakteryzuje usługi i produkty pod kątem konkretnych potrzeb które spełniają warunki i potrzeby klientów	Uczestnik konstruuje ofertę pod kątem konkretnych potrzeb które spełniają warunki i potrzeby klientów	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zna konkurencję warunki oraz ofertę.	Uczestnik analizuje ofertę konkurencji oraz dokonuje segmentacji rynku w celu lepszego dopasowania oferty.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Kursant dosotosowuje ofertę do klienta,	Test teoretyczny
	Uczestnik samodzielnie formułuje propozycję wartości dla klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik konstruuje ofertę handlową dla klienta w oparciu o jego potrzeby z użyciem narzędzi AI	Uczestnik samodzielnie konstruuje ofertę handlową dla klienta w oparciu o jego potrzeby z użyciem narzędzi AI	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przeprowadza analizy rynku, oraz produktów	Kursant samodzielnie analizuje różne strategie cenowe w celu ustalenia ptymalnej ceny produktu/ usługi	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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 o ukończeniu szkolenia 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 o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program szkolenia:

Moduł 1. Jak budować oferty, które sprzedają?

- Projektowanie produktu lub usługi, która spełnia potrzeby klientów i wyróżnia się na rynku.
- Analiza konkurencji i segmentacji rynku.
- Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z AI.
- Definiowanie i opisywanie propozycji wartości.
- Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Strategie cenowe, które pomogą Ci ustalić optymalną cenę produktów i usług.

Moduł 2. Tworzenie skutecznych kampanii reklamowych krok po kroku.

- Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do promocji i sprzedaży online, takich jak strony internetowe, landing pages, sklepy online, newslettery, webinary, media społecznościowe.
- Poznanie Social media (przybliżenie zastosowania biznesowego Facebook, Instagram, Tik Tok)
- Zasady działania i korzystania z narzędzi Canva, CapCut
- Projektowanie i uruchamianie kampanii reklamowych, dobieranie słów kluczowych, grup docelowych, budżetów i metryk.
- Wykorzystywanie narzędzi AI w celu zwiększenia efektywności kampanii.
- Monitorowanie i optymalizowanie działań reklamowych, osiąganie lepszych wyników i zwrotu z inwestycji, testowanie różnych wersji reklam i ofert.

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych) - łącznie 25 godzin dydaktycznych, w tym zajęcia teoretyczne 15 godz., zajęcia praktyczne 10 godz.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny przeprowadzony za pomocą narzędzi cyfrowych) trwająca 1 godzinę dydaktyczną. Wyniki testów cyfrowych generowane są automatycznie przez system, od razu po zakończeniu walidacji.

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wprowadzenie do tematu: skuteczna oferta, proces sprzedaży, grupa docelowa)	kamila sanok	04-12-2024	08:30	11:00	02:30
2 z 14 Przerwa kawowa.	kamila sanok	04-12-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Projektowanie produktu lub usługi, która spełnia potrzeby klientów i wyróżnia się na rynku.	kamila sanok	04-12-2024	11:15	12:00	00:45
4 z 14 Analiza konkurencji i segmentacji rynku. Identyfikacja grupy docelowej i tworzenie buyer person z AI.	kamila sanok	04-12-2024	12:00	13:15	01:15
5 z 14 Przerwa lunchowa	kamila sanok	04-12-2024	13:15	13:30	00:15
6 z 14 Generowanie oferty handlowej z wykorzystaniem narzędzi AI.	kamila sanok	04-12-2024	13:30	14:30	01:00
7 z 14 Strategie cenowe, które pomogą Ci ustalić optymalną cenę produktów i usług.	kamila sanok	04-12-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 14 Poznanie Social media (przybliżenie zastosowania biznesowego Facebook, Instagram, TikTok)	kamila sanok	05-12-2024	08:30	10:00	01:30
9 z 14 Przerwa kawowa	kamila sanok	05-12-2024	10:00	10:15	00:15
10 z 14 Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do promocji i sprzedaży online, takich jak strony internetowe, landing pages, Canva, CapCut, webinary, media społecznościowe	kamila sanok	05-12-2024	10:15	13:00	02:45
11 z 14 Przerwa lunchowa	kamila sanok	05-12-2024	13:00	13:15	00:15
12 z 14 Projektowanie i uruchamianie kampanii reklamowych, dobieranie słów kluczowych, grup docelowych, budżetów i metryk.	kamila sanok	05-12-2024	13:15	14:00	00:45
13 z 14 Wykorzystywanie narzędzi AI w celu zwiększenia efektywności kampanii.	kamila sanok	05-12-2024	14:00	15:00	01:00
14 z 14 Test końcowy-walidacja.	-	05-12-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

kamila sanok

Kamila Sanok absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Podczas swojej drogi zawodowej pracowała jako dyrektor sprzedaży w Renault Polska sp. z o., oraz na stanowisku trenera wewnętrznego w sieci Renault, od 7 lat prowadzi swoją firmę consultingową. Bogate doświadczenie zawodowe (blisko 10 lat) oraz umiejętności zdobyte podczas

pracy na sali szkoleniowej. Ulubiony zakres tematyczny szkoleń to tematyka z zakresu:

- szkolenia z zakresu sprzedaży,
- warsztaty motywacji,
- budowania zespołu,
- szkolenie z social mediów, narzędzi cyfrowych
- budowania wizerunku w sieci,
- organizacji i technik pracy,
- warsztaty praktyczne z zakresu doradztwa finansowego i sprzedażowego,
- szkolenia z tematyki związanej z pozyskaniem dofinansowania na rozwój firmy już istniejącej,
- środki pomocowe z funduszy europejskich, pożyczki z UE, projekt JEREMI
- prowadzenie autorskiego programu Akademii Trenera, p

Przepracowała ponad 1000 godzin na sali szkoleniowej jej praca daje jej ogromną satysfakcję oraz radość.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji papierowej,
- prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia

c) pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,

Informacje dodatkowe

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

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).

Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM

(zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości

HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja Klikmeeting jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 509 580 034

Kontakt



kamila sanok

E-mail dotacjedlapolski@wp.pl

Telefon (+48) 509 580 034