Możliwość dofinansowania

Zaplanuj strategię marketingową swojej firmy, pozyskaj nowych klientów i zwiększ zyski ze sprzedaży! - szkolenie

Numer usługi 2024/11/20/25527/2422906

3 000,00 PLN brutto
3 000,00 PLN netto
136,36 PLN brutto/h
136,36 PLN netto/h

Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★

Busko-Zdrój / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
22 h
27.02.2025 do 28.02.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, osoby zarządzające firmami, osoby zajmujące się marketingiem w firmie, osoby pracujący w zawodzie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	26-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie do samodzielnego opracowania strategii marketingowej, pozyskiwania klientów i zwiększenia sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą dotyczącą opracowania strategii marketingowej, pozyskiwania klientów i zwiększenia sprzedaży	omawia elementy "dobrej" pod kątem sprzedażowym strony www	Test teoretyczny
	charakteryzuje cechy wyróżniające swoją markę	Test teoretyczny
	omawia schematy pozyskiwania klientów przez social media	Test teoretyczny
	omawia w jaki sposób wykorzystać CRM w swojej firmie	Test teoretyczny
	omawia sposoby zwiększenia sprzedaży poprzez poprawę obsługi klienta	Test teoretyczny
wykonuje opracowanie strategii marketingowej, pozyskiwania klientów i zwiększenia sprzedaży	samodzielnie opracowuje strategię rozwoju swojej firmy	Test teoretyczny
	projektuje lejek sprzedaży dopasowany do potrzeb swojej firmy	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 kompetencję 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielność procesów kształcenia i walidacji

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

Szkolenie stacjonarne - trwa 20 godzin dydaktycznych.

Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min

Przerwy wliczają się do czas trwania szkolenia

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

Szkolenie adresowane do osób zarządzających firmami.

Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeniach na skryptach.

Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (skrypt).

Proces przeprowadzenia walidacji

Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego - uczestnicy po ukończeniu testu otrzymają wynik na ekranie urządzeń. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu

Program szkolenia

Dzień 1

- Określanie unikalności Twojej firmy,
- 7P marketingu i obietnica marki
- Planowanie podróży klienta – proces decyzyjny: identyfikacja wizualna, firma w internecie – google.
- Konstrukcja lejka sprzedaży i pierwszej przynęty na nowych klientów.
- Konstrukcja dobrej strony internetowej, która pozyskuje klientów.

Dzień 2

- Reklama i obsługa klientów:
- Marketing tradycyjny (off line)
- Media społecznościowe (Facebook i Instagram) – jak prowadzić i jak się reklamować – schematy, które pozyskują klientów!
- CRM – serce każdej firmy: jak mądrze pracować pielęgnować relacje
- Reklama i obsługa klientów
- Obsługa klientów – cross, up/down selling – zwiększanie sprzedaży
- Procedury, listy kontrolne i porządek w firmie
- Kiedy zatrudniać i jak wynagradzać

Dlaczego warto zapisać się na to szkolenie?

To szkolenie pozwoli Ci podejmować lepsze decyzje marketingowe, co przełoży się na zwiększenie zysków w firmie. Określisz cechy unikalne dla Twojej firmy i dowiesz się jak je wykorzystać aby zwiększyć sprzedaż. Zaplanujesz lejek sprzedażowy i strategię marketingową Twojej firmy.

Bonus: sesja dla chętnych w pierwszym dniu szkolenia 19:00-21:00: lejki sprzedaży i sposoby pozyskiwania klientów w Twojej firmie, dostęp do szkolenia online, konsultacje w formie webinarów co 2 miesiące

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Określanie unikalności Twojej rmy, 7P marketingu i obietnica marki, Planowanie podróży klienta – proces decyzyjny: identykacja wizualna, rma w internecie – google.	Adam Grzesik	27-02-2025	09:00	13:00	04:00
2 z 7 Przerwa	Adam Grzesik	27-02-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Ćwiczenia	Adam Grzesik	27-02-2025	13:30	17:15	03:45
4 z 7 Reklama i obsługa klientów: Marketing tradycyjny (off line), Media społecznościowe (Facebook i Instagram) – jak prowadzić i jak się reklamować – schematy, które pozyskują klientów!	Adam Grzesik	28-02-2025	09:00	13:00	04:00
5 z 7 Przerwa	Adam Grzesik	28-02-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 7 Ćwiczenia	Adam Grzesik	28-02-2025	13:30	16:45	03:15
7 z 7 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny zycznie na szkoleniu	-	28-02-2025	16:45	17:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	136,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	136,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Adam Grzesik

Przedsiębiorca, konsultant i ekspert w układaniu firm pod kątem zwiększenia i zapewnienia zysków. Przeszedł drogę od handlowca w Cadbury Wedel do Dyrektora Generalnego w Tradis (obecnie Eurocash) i Iglotex Kraków. Od 12 lat rozwija własne firmy usługowe, handlowe i deweloperskie. Klienci cenią go za konkret, praktykę i gotowe rozwiązania. Dzięki temu, że przeprowadził ponad 500 konsultacji biznesowych dysponuje bardzo szeroką wiedzą o małych i średnich polskich firmach. W Akademii Wertui prowadzi szkolenia od 2022 roku

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy przygotowany przez trenera

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Adres

pl. Plac Targowy 4

28-100 Busko-Zdrój
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt

Magda Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl
Telefon (+48) 533 818 283