

HARMONOGRAM/ PROGRAM/ OFERTA			
„ MARKETING INTERNETOWY I OBSŁUGA KLIENTA W BRANŻY REKLAMOWEJ - ETRENDY 2022”			
Nazwa instytucji Fundacja Promocji Nowej Huty			
Województwo Małopolskie	Miasto Kraków	Ulica os. Na Wzgórzach 15/21	
Kod pocztowy 31-722	Numer tel. 510313661		
E- mail biuro@fundacjanh.org			
Dzień	Plan nauczania obejmujący szczegółowy wykaz tematów zajęć edukacyjnych w ramach poszczególnych modułów szkolenia	Liczba godzin zajęć edukacyjnych	Miejsce organizacji szkolenia
1.	Social media marketing w praktyce Facebook, LinkedIn, Instagram, Social Media w praktyce - czym jest social selling i jak zmienić sprzedaż usług i produktów? Warsztat strategiczny - budowa person marketingowych Big ideas w social media - panel praktyczny. Krajobraz social media – gdzie tworzyć i jak wykorzystywać profile? Budowa strategii social media Social Selling w praktyce Pozyskiwanie leadów sprzedażowych na Facebooku i Instagramie Content marketing – jakie są trendy? Narzędzia social sellingu	10	Sala szkoleniowa fundacji Os.Centrum d7, 31-933 Kraków, Sala Szkoleniowa Hotel Centrum w Krakowie os.Centrum E12, 31-934 Kraków lub w siedzibie firmy klienta.
2.	Mistrzowskie metody w sprzedaży i obsłudze Klienta w 2021 roku - Praktyczne warsztaty : Sprzedaż i obsługa Klienta – jak mówić, aby Cię słuchali? Jaki styl preferuje Twój Klient? Telefoniczna i bezpośrednia obsługa Klientów Aktywne słuchanie jako kluczowa kompetencja w obsłudze Klienta Domykanie transakcji sprzedażowych	10	Sala szkoleniowa fundacji Os.Centrum d7, 31-933 Kraków, Sala Szkoleniowa Hotel Centrum w Krakowie os.Centrum E12, 31-934 Kraków lub w siedzibie firmy klienta.

CENA: dostępna do kontakcie pod numerem 510313661

W przypadku finansowania przynajmniej w 70% ze środków publicznych – cena netto równa się cenie brutto (Vat zw.).

Zajęcia : od poniedziałku do piątku lub weekendowo.
Preferowane godziny realizacji 09:00 do 18:00

Liczba godzin: 20

Forma: praktyczne warsztaty

Liczba godzin teoretycznych: 2

Liczba godzin praktycznych: 18

Wymagania wstępne: podstawowe umiejętności pracy z komputerem nabyte na etapie nauki w szkole, domu lub nabyte podczas pracy w zawodzie.

Cele: nabycie nowych umiejętności oraz podniesienie kwalifikacji w branży e-commerce poprzez praktyczne warsztaty na z wykorzystaniem szeroko pojętych social mediów . Praca warsztatowa z doświadczonymi trenerami, przekazanie nauka nowych metod obsługi klienta pozwoli podnieść jakość świadczonej usługi oraz wyznaczy trendy i praktyki potrzebne na realia 2021 roku.

Materiały dydaktyczne: laptop, rzutnik, flipchart, router wifi,

Metoda ewaluacji: wykonanie samodzielnych działań z wykorzystaniem technologii digital marketing oraz social mediów, test wiedzy ex ante – ex post, ankieta oceniająca szkolenie

Wsparcie po szkoleniu: opieka trenera w formie indywidualnych konsultacji po szkoleniowych Spełniamy wszystkie wymogi sanitarne oraz dostosowujemy swoje szkolenia do wszelkich obostrzeń. W przypadku dalszej Pandemii jesteśmy gotowi zrobić warsztaty w bardzo małych grupach, a nawet indywidualnie oraz wykonać usługę w formie zdalnej – jednak standardem preferujemy formę stacjonarnych warsztatów w naszej akademii lub Państwa firmie.

Korzyści: Po ukończeniu kursu otrzymasz certyfikat, który potwierdzi zdobyte przez Ciebie umiejętności.

Najbliższe terminy: Dostępne pod numerem: 510 313 661 lub po kontakcie mailowym:

biuro@fundacjanh.org

Sebastian Adamczyk, trener, informatyk, educator, samorządowiec,



Usługi doradcze, finansowe, bankowość. Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie. Marketing, zasoby ludzkie. III sektor NGO oraz samorząd.

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej od 2012 r. Zajmujący się rekrutacją oraz rozwojem pracowników poprzez wypracowanie ścieżki rozwoju systemu motywacyjnego, awansów dla pracowników. Przedsiębiorca z kilkunastoletnią praktyką w prowadzeniu licznych szkoleń, usług doradczych z różnych branż.

Uczestnik wielu szkoleń, ciągle uczący się i rozwijający własny warsztat pracy. Specjalista od nowoczesnych technik oraz metod uczenia się. Uczestnik, koordynator wielu projektów dla przedsiębiorców i pracowników, również w sektorze NGO. Radny dzielnicowy, członek wielu projektów prospołecznych i rad programowych. Posiada doświadczenie zawodowe jako trener biznesu, specjalist ds. PR i Relacji Inwestorskich

Wyższe w trakcie – Kierunek Zarządzanie spec. Zarządzanie Firmą. Przeprowadzanie szkoleń otwartych i zamkniętych. Zająć i prelekcji w szkołach, fundacjach i podczas kongresów. Jako trener biznesu prowadził wiele szkoleń i prelekcji dla pracowników każdego szczebla w tym właścicieli i kadry menadżerskiej.