



EFEKTYWNY MARKETING W BIZNESIE

Dla Kogo :

Przedsiębiorcy / Menedżerowie / Pracownicy działu marketingu

Opis szkolenia:

Powszechnie uważa się, że marketing to nic innego jak reklama. Jednak to nieprawda! Na działania marketingowe, których efektem ma być rozwój i podniesienie przewagi konkurencyjnej naszej firmy, składa się bardzo wiele czynności i narzędzi. Marketing to gromadzenie i przetwarzanie informacji, przygotowywanie komunikatów dla naszych klientów i współpracowników.

Dzięki szkoleniu:

- *Nauczycie się wykorzystywać kanały i modele marketingu do rozwoju firmy*
- *Dowiecie się jak skutecznie przygotować strategię i analizy marketingowe*
- *Poznacie sprawdzone metody organizacji marketingu w małych i dużych firmach*
- *Dowiecie się jak prowadzić efektywny marketing przy niewielkim budżecie*
- *Będziecie wiedzieć jak budować reputację i markę firmy*
- *Dowiecie się jak zwiększać konkurencyjność swojej firmy dzięki modelowi 7P*
- *Nauczycie się tworzyć interesujące materiały multimedialne*
- *Poznacie techniki autoprezentacji, wystąpień podczas briefingów, konferencji*

Celem szkolenia jest opanowanie procesu marketingowego od narodzenia się idei o produkcje do skutecznej obsługi posprzedażowej klienta.

DZIEŃ I

Moduł I – Marketing od kuchni / 4 godziny lekcyjne = 180 minut

W tej części szkolenia poruszone zostaną najważniejsze aspekty teorii marketingu od jego definicji poprzez koncepcję 7P, aż po zasady tworzenia strategii marketingowych. To również w tej części przedstawimy Państwu metody i narzędzia analityczne służące pozyskiwaniu informacji na temat naszej firmy i przetwarzanie ich w taki sposób by lepiej zrozumieć rynek oraz potrzeby klientów.

Czym jest, a czym nie jest marketing - wokół praktycznych definicji marketingu

– czas 45 minut

- Celem jest wyciągnięcie dobrych praktyk z definicji marketingu, które będzie można zastosować w naszych firmach podnosząc ich konkurencyjność na rynku.
- Efektem będzie również zmiana pojmowania marketingu, wiedza jak przekonać do niego naszych pracowników lub pracodawców.

Różne modele i kanały marketingowe - czas 45 minut

- Omówienie najważniejszych modeli i kanałów marketingu
- Które kanały marketingu przynoszą nam największe korzyści. Kiedy z nich korzystać i jak robić to
- Jak dobrać kanały i modele marketingu do profilu naszej firmy, aby zmaksymalizować zyski

Analiza strategiczna - jak pozyskać informacje o własnej firmie i wykorzystać je w marketingu – czas 45 minut

Jak w praktyce zastosować marketingowe analizy

- SWOT
- TOWS
- SPACE
- PEST

Omawiamy czym są analizy marketingowe.

Poznajemy metody jak efektywnie z nich korzystać i w jakich sytuacjach warto zasięgnąć po sprawdzone metody analizy strategicznej.

Marketing 7P – czas 45 minut

- Specyfika Modelu 7P
- Jak efektywnie budować przewagę naszej firmy nad konkurencją za pomocą modelu 7P
- Jak organizować marketing w mikro, małych, średnich przedsiębiorstwach za pomocą modelu 7P

Moduł II - przygotowanie i wdrażanie strategii marketingowej – 4 godziny = 180 minut

To część, w której skupimy się na praktycznych aspektach marketingu. Moduł II to nie tylko wykłady, ale przede wszystkim konwersatoria, dyskusje oraz praktyczne ćwiczenia umiejętności marketingowych.

Uczestnicy szkoleń wraz z trenerem będą tworzyć strategie marketingowe swoich wymyślonych bądź realnych przedsiębiorstw, po to by w czasie rzeczywistym ćwiczyć umiejętności marketingowe oraz zapoznać się z procesem marketingowym w rzeczywistości biznesowej.

Marketing w zarządzaniu firmą - czas 45 min

- Zarządcze funkcje marketingu.
- Jak wykorzystywać marketing do kreowania zmian w firmie, poprawiać za jego pomocą wydajność naszych pracowników i zwiększać dochód.
- Jak wykorzystać firmowe dokumenty i regulaminy do budowania marki naszej firmy

Strategia marketingowa a plan marketingowy - czas 45 minut

- Jak tworzyć efektywne strategie oraz plany marketingowe
- Sprawdzone techniki wdrażania strategii oraz planów marketingowych w firmie

Budżet na działania marketingowe - planowany czas 45 minut

- Jak zaplanować budżet, sprawdzić czy nie przepłacamy za prowadzone przez nas aktywności i czy wydajemy nasze środki w sposób efektywny
- Jak prowadzić skuteczny marketing w firmie, nie wydając wiele- sprawdzone metody

Ewaluacja - czyli czy moja strategia działa? - planowany czas 45 minut

- Dlaczego ewaluacja jest tak ważna w procesie poprawy marketingu naszej firmy.
- Narzędzia i techniki badawcze niezbędne do prawidłowej ewaluacji.
- Jak formułować wnioski z ewaluacji, oraz jakie działania podjąć, by ulepszyć realizowane przez nas strategie marketingowe

DZIEŃ II

Moduł III - Reklama i PR - praktyczne narzędzia – 8 godzin

Ten moduł poświęcony jest na praktyczne ćwiczenia z zakresu reklamy internetowej oraz PR-u firmy. W czasie warsztatów przećwiczone zostaną wystąpienia przed kamerami, przygotowywanie oświadczeń prasowych, kontakty z dziennikarzami oraz przygotowywanie contentu internetowego. Trener pokaże uczestnikom również gamę darmowych bądź niskobudżetowych narzędzi, które można zastosować w marketingu internetowym mikro, małych i średnich przedsiębiorstwa.

Reklama i PR w biznesie - planowany czas 45 minut

- Czym jest reklama a czym public relations
- Jak stosować reklamę i PR w strategiach marketingowych naszych firm.
- Jak mała firma może narobić pozytywnego szumu w mediach

Budowanie marki firmy - planowany czas 45 minut

- Czym powinna być nasza firma
- Jak prowadzić komunikację z klientem, konkurencją, prasą by budować reputację naszej firmy

Oświadczenia, konferencje prasowe i briefingi – 3 godziny po 45 minut = 135 minut

- Poćwiczmy praktykę!
- Trener wcieli się w rolę dziennikarza lokalnego portalu, regionalnego radia albo ogólnopolskiej telewizji.
- Nauczycie się
 - występować przed kamerami
 - organizować konferencję
 - odpowiadać na pytania dziennikarzy
- Omówienie naszych wystąpień- mocnych stron, oraz obszarów do poprawy. Jak skutecznie trenować wystąpienia i jakich błędów unikać

Content Marketing - zrób to sam! – 3 godziny po 45 minut = 135 minut

- Prowadzisz niewielką firmę i nie masz budżetu na grafików, filmowców, montażystów? Nic się nie stało! Współczesne narzędzia multimedialne są tak dostosowane by niedużym kosztem stworzyć fajny materiał, który pozwoli na promocję Twojej firmy.
- W czasie szkolenia pokażemy Wam niskobudżetowe rozwiązania, które pozwalają na tworzenie atrakcyjnych materiałów

Trener

DARIUSZ SZCZOTKOWSKI



Z branżą szkoleniową związany od ponad 10 lat. Specjalizuje się w szkoleniach w kilku pionach tematycznych: min. z marketingu, komunikacji wizerunkowej, właściwych zasad komunikacji interpersonalnej. Absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie oraz Uniwersytetu Jagiellońskiego. Obecnie studiuje MBA na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Wcześniej urzędnik samorządowy, specjalista ds. pozyskiwania oraz rozliczania środków zewnętrznych, a szczególnie pochodzących z funduszy UE, prywatny przedsiębiorca. Interesuje się mediami, komunikacją, polityką oraz wolnorynkową ekonomią. Prezes Stowarzyszenia Niskie Składki. Popularny komentator polityczny i społeczny.

MIEJSCE SZKOLENIA

Dopasujemy do potrzeby klienta

CZAS TRWANIA SZKOLENIA

Proponowane 16 godz.- możliwość dopasowania do potrzeb klienta

CENA SZKOLENIA

Do ustalenia – w zależności od liczby godzin, oczekiwań klienta

W CENIE SZKOLENIA

Audyt badający wiedzę i potrzeby uczestników przed szkoleniem.

Program, ćwiczenia, warsztaty **dopasowane do potrzeb i branży** klienta

Materiały szkoleniowe dedykowane dla Firmy Klienta.

Do **10 dni** roboczych po szkoleniu uczestnicy mają prawo **konsultacji z trenerem**.

UDZIAŁ W SZKOLENIU ZOSTANIE POTWIERDZONY CERTYFIKATEM.