

# Facebook jako narzędzie pracy działu sprzedaży lokalnej firmy

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2017/05/29/12600/58746</b>		
Cena netto	<b>1 200,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 200,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>0,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>0,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Rodzaje usługi	<b>Usługa szkoleniowa</b>		
Liczba godzin usługi	<b>8</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2017-06-20</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2017-06-20</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2017-05-29</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2017-06-16</b>
Maksymalna liczba uczestników	3		
Kategoria główna KU	<b>Marketing</b>		
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Nie</b>		

# Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	<b>GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Piotr Marek</b>	Telefon	<b>+48 501 490 517</b>
E-mail	<b>p.marek@tipmedia.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Zwiększenie efektywności pracowników działu sprzedaży i obsługi klienta poprzez nabycie wiedzy i informacji na temat możliwości prowadzenia działań handlowych ukierunkowanych na zwiększenie sprzedaży swojej oferty. Poprzez uczestnictwo w usłudze szkoleniowej zostanie osiągnięty również zamierzony cel szkoleniowy, jakim jest przyrost zapytań ofertowych o minimum 5 w okresie 2 miesięcy po zakończeniu szkolenia.

### Cel edukacyjny

Dzięki przeprowadzonym zajęciom uczestnicy otrzymają pakiet przydatnych informacji, wiedzy z zakresu mediów społecznościowych. Otrzymają pakiet wiedzy o tym jak wykorzystywać te narzędzia w codziennej pracy handlowej.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

Moduł 1. Rozpoczęcie szkolenia - przedstawienie się, omówienie agendy szkolenia

Moduł 2. Facebook jako narzędzie do zbierania informacji o klientach - jak poznać klienta dzięki Facebook

Moduł 3. Jak monitorować treści na Facebook, czego teraz na Facebook poszukują nasi klienci

Moduł 4. Przegląd narzędzi do tworzenia reklam na Facebook czyli wykorzystywanie potencjału Facebook do stworzenia skutecznej reklamy

Moduł 5. Przegląd dostępnych „Placementów” czyli różnych możliwości reklamy na Facebook

Moduł 6. Przegląd rodzajów kampanii na FB oraz dopasowanie odpowiedniego typu reklamy dla małych i średnich przedsiębiorstw - jak możemy trafić do naszych klientów

Moduł 7. Case study - przegląd dobrych praktyk z wykorzystaniem konkretnych narzędzi i rzeczywistych danych

Moduł 8. Zakończenie szkolenia - odpowiedź na pytania, wypełnienie ankiet

### Grupa docelowa

Właściciele przedsiębiorstw oraz pracownicy biur sprzedaży i obsługi klienta.

## Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest zapisanie się przez przedsiębiorcę poprzez wysłanie wypełnionego formularza zgłoszenia na usługę w BUR.

## Materiały dydaktyczne

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów obejmujący tematy opracowywane w trakcie warsztatów.

## Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów obejmujący tematy opracowywane w trakcie warsztatów.

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzymuje certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Moduł 1. Rozpoczęcie szkolenia	2017-06-20	08:00	08:30	0:30
2	Moduł 2. Facebook jako narzędzie do zbierania informacji o klientach- jak poznać klienta dzięki Facebook - zajęcia z przerwą	2017-06-20	08:30	10:00	1:30
3	Moduł 3. Jak monitorować treści na Facebook, czego teraz na Facebook poszukują nasi klienci Moduł 4. Przegląd narzędzi do tworzenia reklam na Facebook czyli wykorzystywanie potencjału Facebook do stworzenia skutecznej reklamy - zajęcia z przerwą	2017-06-20	10:00	12:00	2:00
4	Moduł 5. Przegląd dostępnych „Placements” czyli różnych możliwości reklamy na Facebook - zajęcia z przerwą	2017-06-20	12:00	14:00	2:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5	Moduł 6. Przegląd rodzajów kampanii na FB oraz dopasowanie odpowiedniego typu reklamy dla małych i średnich przedsiębiorstw – jak możemy trafić do naszych klientów Moduł 7. Case study – przegląd dobrych praktyk z wykorzystaniem konkretnych narzędzi i rzeczywistych danych - zajęcia z przerwą	2017-06-20	14:00	15:30	1:30
6	Moduł 8. Zakończenie szkolenia	2017-06-20	15:30	16:00	0:30

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Janusz Pietruszyński</b>
Obszar specjalizacji	Ekspert w zakresie strategii reklamowej i zarządzania marką. Od wielu lat przygotowuje autorskie szkolenia i warsztaty strategiczne dla biznesu. Zajmuje się szeroko pojętą komunikacją marketingową oraz PR. Kreował wizerunek wielu firm, organizacji i osób prywatnych (polityków). Podpisuje się pod zdaniem Alberta Einsteina "wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy, ponieważ wiedza jest ograniczona". Do każdego problemu podchodzi z zaangażowaniem, optymizmem i kreatywnością, szukając niebanalnych rozwiązań, które są istotne z punktu widzenia projektowania przekazów reklamowych i koncepcji tożsamości marki.
Doświadczenie zawodowe	
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	
Wykształcenie	wyższe

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Budowlanych 4**

**21-300 Radzyń Podlaski, woj. lubelskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: