

# Specjalista ds. reklamy -kurs średniozaawansowany

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi		<b>2018/02/14/12600/133707</b>	
Cena netto	<b>3 125,00 zł</b>	Cena brutto	<b>3 125,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>195,31 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>195,31</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>16</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2018-03-20</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2018-03-21</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2018-02-14</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2018-03-20</b>
Maksymalna liczba uczestników		3	
Kategoria główna KU		<b>Marketing</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Marketing</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Znak Jakości TGLS Quality Alliance	
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?

**Tak**

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	<b>GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Olga Łucziewicz</b>	Telefon	<b>533401192</b>
E-mail	<b>szkolenia@tipmedia.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zwiększenie efektywności sprzedażowej pracowników zatrudnionych w mediach na stanowisku Specjalista ds. reklamy. Szkolenie przeznaczone jest także dla osób, które w przyszłości chciałyby pracować w działach marketingu, pragną rozpocząć karierę jako specjalista ds. marketingu i reklamy albo zdobyć lub poszerzyć wiedzę w zakresie marketingu i reklamy. Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat: -Prezentacji sprzedażowej -Celów sprzedaży b2b -Sprzedaży w środowisku biznesowym -Marketingu szeptanego -Modelu sprzedaży wewnętrznej i umiejętności do niej niezbędnych -Kroków mapowania strategii sprzedaży -Podziału klientów -Argumentacji w sprzedaży b2b -Potrzeb 3 typów klienta -Sytuacji sprzedażowych w kreowaniu ambasadora produktu -Rozwoju osobistego sprzedawcy: zarządzania czasem, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Uczestnik nabędzie umiejętności: -Skutecznej prezentacji biznesowej -Obrony decyzji klienta w środowisku biznesowym -Wykorzystywania marketingu szeptanego -Prowadzenia sprzedaży wewnętrznej -Mapowania strategii sprzedaży w b2b -Rozpoznawania typu klienta i dostosowywania do niego sposobu komunikacji -Skutecznego argumentowania w sprzedaży b2b -Rozpoznawania potrzeb klienta i perswazji -Radzenia sobie z obiekcjami -Dostarczania motywacji i argumentacji -Zarządzania czasem i priorytetami -Bycia asertywnym -Rozpoznawania źródeł stresu i radzenia sobie z nim. Uczestnik po odbyciu szkolenia: -Nabędzie podstawy do dalszego rozwoju -Umocni swoją pozycję na rynku pracy i podniesie kompetencje zawodowe.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

#### Dzień 1

08:00 - 08:30

Rozpoczęcie szkolenia, omówienie zasad współpracy warsztatowej, omówienie oczekiwań uczestników szkolenia

08:30 - 12:00

Skuteczna prezentacja sprzedażowa

Cele sprzedaży b2b

Obrona decyzji Klienta w środowisku biznesowym

Wykorzystywanie marketingu szeptanego

Model sprzedaży wewnętrznej

Umiejętności niezbędne do sprzedaży wewnętrznej

12:00 - 14:00

Kroki mapowania strategii sprzedaży w b2b

Cel

Klienci, ich rola, siła i poglądy

Korzyści

Pokrycie

Reguły

Pozycja

Plan

14:00 - 16:00

Podział Klientów w sprzedaży organizacyjnej

Decision owner – podejmuje decyzje

Decision evaluator – ocenia i doradza (często nieformalnie)

Decision implementer – ten, który styka się na co dzień z produktem/usługą

## **Dzień 2**

08:00 - 08:30

Rozpoczęcie szkolenia, wnioski i rekomendacje po pierwszym dniu szkoleniowym

Start – jakie zachowania zaczniemy stosować

Stop – jakich zachowań pozbywamy się

Continue – jakie zachowania kontynuujemy

08:30 - 12:00

Argumentacja w sprzedaży b2b

Rozpoznanie potrzeb 3 typów Klienta

Rozpoznanie potrzeb osobistych vs. biznesowych

Rozpoznanie preferencji perswazyjnych

Dopasowanie właściwej argumentacji

12:00 - 14:00

Sytuacje sprzedażowe w kreowaniu ambasadora produktu

Zagrożenie – radzenie sobie z obiekcjami

Zgoda – dostarczenie motywacji i argumentacji

Entuzjazm – dostarczenie argumentacji

14:00 - 16:00

## Rozwój osobisty sprzedawcy

### Zarządzanie czasem i priorytetami:

- organizacja czasu pracy,
- planowanie pracy i zarządzanie priorytetami,
- złodzieje czasu.

### Asertywność jako postawa sprzyjająca efektywności indywidualnej i grupowej

- samoświadomość,
- rozwijanie i wzmacnianie własnej postawy asertywnej,
- narzędzia asertywnej komunikacji z klientem.

### Przeciwdziałanie i radzenie sobie ze stresem

- objawy stresu,
  - rozpoznawanie źródeł stresu – stresorów,
  - sposoby szybkiego i efektywnego obniżania poziomu stresu w trudnych sytuacjach,
  - zasady budowania odporności na stres.
- 

## Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

### Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat:

- Prezentacji sprzedażowej
- Celów sprzedaży b2b
- Sprzedaży w środowisku biznesowym
- Marketingu szeptanego
- Modelu sprzedaży wewnętrznej i umiejętności do niej niezbędnych
- Kroków mapowania strategii sprzedaży
- Podziału klientów
- Argumentacji w sprzedaży b2b
- Potrzeb 3 typów klienta
- Sytuacji sprzedażowych w kreowaniu ambasadora produktu
- Rozwoju osobistego sprzedawcy: zarządzania czasem, asertywności, radzenia sobie ze stresem

### Uczestnik nabędzie umiejętności:

- Skutecznej prezentacji biznesowej
- Obrony decyzji klienta w środowisku biznesowym
- Wykorzystywania marketingu szeptanego
- Prowadzenia sprzedaży wewnętrznej
- Mapowania strategii sprzedaży w b2b
- Rozpoznawania typu klienta i dostosowywania do niego sposobu komunikacji
- Skutecznego argumentowania w sprzedaży b2b
- Rozpoznawania potrzeb klienta i perswazji
- Radzenia sobie z obiekcjami
- Dostarczania motywacji i argumentacji
- Zarządzania czasem i priorytetami
- Bycia asertywnym
- Rozpoznawania źródeł stresu i radzenia sobie z nim

### Uczestnik po odbytych szkoleniu:

- Nabędzie podstawy do dalszego rozwoju
- Umocni swoją pozycję na rynku pracy i podniesie kompetencje zawodowe

---

## Grupa docelowa

Szkolenie dla pracowników zatrudnionych w mediach na stanowisku Specjalista ds reklamy. Szkolenie przeznaczone jest także dla do osób, które w przyszłości chciałyby pracować w działach marketingu, pragną rozpocząć karierę jako specjalista ds. marketingu i reklamy albo zdobyć lub poszerzyć wiedzę w zakresie marketingu i reklamy

---

## Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę swoich pracowników jako uczestników szkolenia poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

---

## Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymają materiały obejmujące zakres tematyczny szkolenia.

---

## Informacje dodatkowe

W przypadku braku możliwości prowadzenia szkolenia przez wskazaną osobę szkolenie może zostać poprowadzone przez innego trenera z kadry:

**Piotr Marek** - Ekspert w zakresie realizacji strategii reklamowych, zarządzania marką oraz zarządzania przedsiębiorstwami. Prowadzi szkolenia związane z obecnością marek w mediach oraz rozwijaniem umiejętności managerskich, kompetencji zarządczych. Praktyk z zakresu zarządzania mediami lokalnymi.

Wszyscy prowadzący posiadają doświadczenie, wiedzę i kwalifikacje niezbędne do poprowadzenia szkolenia.

## Harmonogram

---

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Rozpoczęcie szkolenia, omówienie zasad współpracy warsztatowej, omówienie oczekiwań uczestników szkolenia	2018-03-20	08:00	08:30	0:30
2	Skuteczna prezentacja sprzedażowa	2018-03-20	08:30	12:00	3:30
3	Podział Klientów w sprzedaży organizacyjnej	2018-03-20	12:00	14:00	2:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4	Kroki mapowania strategii sprzedaży w b2b	2018-03-20	12:00	14:00	2:00
5	Rozpoczęcie szkolenia, wnioski i rekomendacje po pierwszym dniu szkoleniowym	2018-03-21	08:00	08:30	0:30
6	Argumentacja w sprzedaży b2b	2018-03-21	08:30	12:00	3:30
7	Sytuacje sprzedażowe w kreowaniu ambasadora produktu	2018-03-21	12:00	14:00	2:00
8	Rozwój osobisty sprzedawcy	2018-03-21	14:00	16:00	2:00

## 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. Specjalizuje się w wykorzystywaniu potencjału social mediów, zwłaszcza Facebooka, do zwiększania sprzedaży w firmie. 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	Kilkunastoletnie doświadczenie w branży sprzedaży i marketingu. Obecnie pełni funkcje Interim Managera.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu sprzedaży i marketingu. Wybrane szkolenia: „Facebook jako narzędzie pracy w redakcji i biurze reklamy”, „Nowoczesne biuro reklamy w telewizji lokalnej”, „Profesjonalne biuro reklamy w lokalnej gazecie oraz serwisie internetowym”, „Marka, marketing, sprzedaż w wydawnictwie regionalnym”.
Wykształcenie	Ukończone studia magisterskie na kierunku Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna na Uniwersytecie Warszawskim

## Lokalizacja usługi

<p>Adres:  <b>Warszawska 15</b>  <b>21-500 Biała Podlaska, woj. lubelskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------