



Szkolenie pt. „Nowoczesne Formy Marketingu” realizowane dla Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

Abstrakt

Zapraszamy na szkolenie dotyczące wykorzystania praktycznego Nowoczesnych Form Marketingu!

W trakcie szkolenia zapoznacie się Państwo z najnowszymi trendami zarówno marketingu klasycznego, jak i marketingu w mediach społecznościowych. Zdobędziecie Państwo szereg praktycznych umiejętności w kwestii planowania kampanii kreatywnych oraz nieszablonowego podejścia do marketingu. Odpowiemy sobie na pytania “Czym tak naprawdę jest nowoczesny marketing?” oraz kiedy nasze działania przestają nim być.

Całość tematu zostanie omówiona z poparciem szeregu praktycznych przykładów z zakresu biznesu, trzeciego sektora, administracji publicznej oraz uczelni wyższych.

Szkolenie pomoże Państwu świadomiej i efektywniej promować zarówno swoją markę osobistą, jak i budować wizerunek produktu w sieci.

Szczegółowe cele szkolenia:

Omówienie definicji związanych z marketingiem. Przedstawienie najnowszych trendów w marketingu klasycznym i marketingu cyfrowym. Budowanie kompetencji z zakresu planowania i budowania strategii marki/produktu.

- Zdobycie przez uczestników umiejętności analizy skuteczności własnych działań w mediach społecznościowych.
- Uzyskanie zdolności wykorzystania najnowszych narzędzi i kanałów komunikacji w marketingu.
- Rozbudzenie kreatywnego myślenia i innowacyjnego podejścia do komunikacji oraz kreowania wizerunku.

Efekty kształcenia i korzyści dla uczestnika:

MODUŁ I - Nowoczesny Marketing

- Uczestnicy szkolenia zyskają wiedzę w zakresie definicji związanych z marketingiem.
- Poznają zasady tworzenia nowoczesnych kampanii i strategii marketingowych, co pozwoli im efektywniej pracować w przyszłości.
- Tworzenie strategii marketingowych umożliwi uczestnikom efektywniejsze zarządzanie czasem i treściami przy tworzeniu kampanii kreatywnych



Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

MODUŁ II - Wizerunek i kreatywność w jego tworzeniu

- Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat kreowania wizerunku osobistego oraz wizerunku marki w sieci.
- Dzięki zdobytej wiedzy, będą w stanie efektywnie zarządzać wizerunkiem w sieci oraz dostosować kanały komunikacji do wybranego produktu.
- Uczestnicy poznają szanse oraz zagrożenia, jakie daje nam AI przy pracy kreatywnej. Dodatkowo nauczą się wykorzystywać praktycznie AI w swojej pracy.

MODUŁ III - Rola mediów społecznościowych w nowoczesnym marketingu

- Uczestnicy poznają podstawowe i zaawansowane techniki tworzenia contentu do mediów społecznościowych. Nauczą się również dopasowywać rodzaj contentu do grupy odbiorców oraz strategii marki/firmy.
- W trakcie szkolenia zyskają umiejętności doboru i selekcji kanałów zgodnie z grupą docelową oraz posiadanymi zasobami firmy.
- Dodatkowo zyskają zdolności wplatania form klasycznego marketingu w nowoczesne kampanie marketingowe. Co pozwoli im w znaczącym stopniu optymalizować uzyskiwane wyniki.

Forma realizacji

Szkolenie realizowane w formie stacjonarnej na terenie kampusu Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.

Program szkolenia:

MODUŁ I - Nowoczesny marketing

Nowoczesny marketing

- Podstawowe definicje
- Czym jest “nowoczesność” w marketingu?
- Wskaźniki skuteczności w marketingu

Celem tego modułu jest przedstawienie podstawowych zagadnień w zakresie różnych rodzajów marketingu. Uporządkowanie i usystematyzowanie wiedzy posiadanej już przez uczestników oraz wskazanie na kluczowe zagadnienia, przy obecnym rozumieniu nowoczesnego marketingu.

Formy i metody pracy: praca w grupie, case study, warsztaty, wykłady, konwersatorium.



MODUŁ II - Wizerunek i kreatywność w jego tworzeniu

Wizerunek w sieci

- Świadome kreowanie wizerunku
- Wizerunek marki a wizerunek osobisty
- Jak wykreować markę?
- Dopasowywanie kanałów komunikacji do posiadanego wizerunku

Kampanie kreatywne

Tworzenie strategii marki/wizerunku oraz strategii marketingowej

Planowanie działań w mediach społecznościowych

Czym jest kreatywność?

Czy AI może zastąpić kreatywne myślenie?

Czym różni się klasyczny marketing od kreatywnego?

Celem tego modułu jest przybliżenie uczestnikom zasad tworzenia strategii marketingowych. Wskazanie na konieczność długofalowego planowania działań w marketingu oraz wskazanie na konieczność wykorzystania kreatywnego myślenia przy tego typu działaniach.

Formy i metody pracy: praca w grupie, case study, warsztaty, wykłady, konwersatorium.

MODUŁ III - Rola mediów społecznościowych w nowoczesnym marketingu

Media społecznościowe

- Podstawowe definicje
- Konwersja - kluczowy element działalności w mediach społecznościowych
- Wskaźniki efektywności
- Tworzenie media planu
- Dobór mediów społecznościowych do grupy docelowej

Nowoczesny marketing w mediach społecznościowych

- Czym media społecznościowe są jeszcze “nowoczesne”?

Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

- Jak tworzyć kampanie kreatywne w mediach społecznościowych?
- Jak połączyć media społecznościowe z klasycznym marketingiem?

Celem tego modułu jest zdobycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie tworzenia kampanii płatnych marketingowych w mediach społecznościowych. Uczestnicy zyskają praktyczną wiedzę w zakresie kreatywnych działań w social mediach oraz łączenia ich z klasycznymi formami marketingu.

Formy i metody pracy: praca w grupie, case study, warsztaty, wykłady, konwersatorium.

Informacje o wykonawcy i trenerach realizujących szkolenie

Mateusz Witek - trener i szkoleniowiec z ponad dziesięcioletnim stażem. W swojej pracy współpracował zarówno z agencjami marketingowymi, uczelniami wyższymi, administracją publiczną, jak i instytucjami trzeciego sektora. Ekspert z dużym dorobkiem doświadczenia praktycznego, z zamiłowania i pasji marketingowiec. Ma na swoim koncie ponad 10000 godzin szkoleniowych i blisko 3000 przeszkolonych osób.

Harmonogram szkolenia

Szkolenie/Warsztaty
„Nowoczesne Formy Marketingu”
realizowane dla Uniwersytet Śląski w Katowicach w terminie:

Czas	Moduł, zagadnienia
I DZIEŃ	
9:00 – 9:30	Powitanie i przedstawienie się uczestników
9:30 – 10:30	Czym jest nowoczesny marketing?
10:30 – 10:40	Przerwa
10:40 – 11:40	Myślenie strategiczne a nowoczesny marketing
11:40 – 12:10	Które narzędzie są nadal “nowoczesne” w marketingu?