



Razem
możemy
więcej!

Tytuł szkolenia/warsztatów:

Wprowadzanie nowego produktu na rynek i jego promocja w obrębie mediów społecznościowych

Opis i cel szkolenia:

W dzisiejszych czasach żyjemy w dużym stopniu równolegle w sieci. Zakupy, nauka, rozmowy, czas wolny, przyjaciele, hobby, praca – praktycznie każdy aspekt naszego życia przenosimy do Internetu. Skoro spędzamy tu coraz więcej czasu, dlaczego nie wykorzystywać tego w prowadzeniu działalności? Głównym celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy o mediach społecznościowych, które są obecnie jednym z najskuteczniejszych narzędzi wykorzystywanych przy realizacji strategii marketingowej.

Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:

- Zwiększenie świadomości o zachowaniu potencjalnych Klientów w Internecie
- Poszerzenie wiedzy o najpopularniejszych w Polsce serwisach SM
- Umiejętność stworzenia dopasowanej kampanii reklamowej na Facebooku i Instagramie oraz estymowania jej kosztów i efektów

Program ramowy szkolenia:

- Analiza polskiego rynku telekomunikacyjnego w Social Media
- ABC Social media – niegasnąca gwiazda Facebooka, nowe serwisy w komunikacji polskich marek, marketing szeptany
- Konsument sercem działań w Social Media - analiza potrzeb i zachowań
- Budowanie społeczności wokół produktu / usługi – efektywne zarządzanie profilami firmowymi
- Kampanie i budżety reklamowe – zaplanowanie efektywnościowej kampanii
- Koszty kampanii marketingowych i praktyczne wskazówki
- Zaplanowanie strategii SM - zaprojektowanie przykładowej kampanii według briefu
- Pomocne narzędzia w SM
- Przykłady najlepszych i najgorszych kampanii w SM w branży telekomunikacyjnej

Trenerzy:

Gość specjalny: **Justyna Kucharczyk** – pasjonatka Social media, z branżą związana już 7 lat. Karierę zaczynała w agencjach interaktywnych na stanowiskach client service assistant, głównego specjalisty oraz opiekuna klienta. Po 3 latach pracy dla agencji buzz marketingowych osiadła na 2 lata w firmie marketingowej – Partnerze Google, aby tam rozwinąć komórkę social media od podstaw. Obecnie pracuje w międzynarodowym domu mediowym przy klientach korporacyjnych, m. in. Orange. W międzyczasie założyła własną działalność – spełnienie marzeń o posiadaniu własnego sklepu z odzieżą i rozwija się również w tej branży.

Grzegorz Sieczek - trener i praktyk sprzedaży. Od ponad 10 lat jest związany ze sprzedażą i obsługą Klienta. Swoją pracę w sprzedaży rozpoczął jako handlowiec (sprzedaż door to door) oraz telemarketer w branży telekomunikacyjnej. Przez kilka lat budował z sukcesami zespoły sprzedażowe w jednej z najbardziej rozpoznawalnych firm ubezpieczeniowej w Europie. Od kilku lat prowadzi szkolenia i warsztaty sprzedażowe dla branży marketingowej i telekomunikacyjnej.

Cena dla członków KIKE* 399 zł netto

Cena dla pozostałych firm 499 zł netto

* Dotyczy Członków KIKE niezalegających ze składkami powyżej 3 miesięcy

Cena zawiera: uczestnictwo w szkoleniu, przerwę kawową, lunch, certyfikat