

OFERTA SZKOLEŃ – AKADEMIA MARKI MŚP

Szkolenia Akademii MŚP są dedykowane :

- osobom zaczynającym swoją historię z biznesem – mikro firmom, początkującym przedsiębiorcom, start-upom
- właścicielom małych i średnich firm
- menadżerom średnich firm
- pracownikom działów sprzedaży i marketingu
- przedstawicielom różnych działów w firmie (warsztaty)

Charakter szkolenia :

- Szkolenia on-line dla grupy szkoleniowe
- Szkolenia dedykowane – coaching
- Szkolenia i warsztaty u klienta, szkolenia bezpośrednie.
- Warsztaty otwarte
- Eventy sprzedażowe i marketingowe np. **Triathlon sprzedażowy**

RODZAJ	WARSZTATY OTWARTE	SZKOLENIA ON-LINE	WARSZTATY I SZKOLENIA W FIRMIE	COACHING	SZKOLENIA /WARSZTATY „STARTUP AKADEMIA”
OFERTA	EFEKTYWNA I KREATYWNA FIRMA - warsztaty dla ludzi szukających motywacji, pozytywnej energii i natchnienia do realizacji własnych celów	TWORZENIE PLANU MARKETINGOWEGO I STRATEGI DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH MŚP. Szkolenie instruktażowe w zakresie stworzenia planu marketingowego i sprzedażowego. Ostatecznie	SPRZEDAWAJ MARKETINGIEM/ ZABAWY ZE SPRZEDAŻĄ I MARKETINGIEM Warsztaty dla pracowników działów sprzedaży i marketingu.	ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM I SPRZEDAŻĄ W FIRMIE MOTYWACJA I ROZWÓJ OSOBISTY W PRACY	KREATYWNE MAMY – warsztaty rozwojowe „STARTUJEMY „ – warsztaty dla startup’ów „ JA I MÓJ SUKCES” – warsztaty dla planujących stawianie pierwszych kroków w biznesie.

<p>- warsztaty skupiające wyłącznie pasjonatów własnej pracy - warsztaty mające na celu stworzenie ciekawych wspólnych przedsięwzięć, poznanie ludzi z różnych branż Zakres: organizacja pracy, zarządzanie zespołem, asertywność w działaniu, planowanie marketingowe i sprzedażowe, zarządzanie sprzedażą i marketingiem, PR marki.</p> <p>KREATYWNA SPRZEDAŻ Szkolenie dla osób pracujących w sprzedaży, które chcą pozyskać pomysły na to jak sprzedawać więcej oraz odkryć swoje zasoby i je wykorzystać w pracy.</p> <p>ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM I WSPÓŁPRACA ZE SPRZEDAŻĄ W MŚP Szkolenie dla pracowników działu marketingu, którzy chcą spojrzeć na marketing przez pryzmat sprzedaży, poznać narzędzia współpracy</p>	<p>uczestnik tworzy sam plan, weryfikowany przez Trenera.</p> <p>EFEKTYWNY MENADŻER MARKETINGU Szkolenie dla menadżerów marketingu, którzy chcą poznać na umiętnie tworzyć plany marketingowe, realizować je i efektywnie rozliczać.</p> <p>ROZWIJAJ SWOJĄ MIKRO LUB MAŁĄ FIRMĘ EFEKTYWNIE! Szkolenie dla właścicieli MŚP, którzy pragną dowiedzieć się jak stworzyć plan marketingowy i sprzedażowy, na co zwracać uwagę współpracując z innymi, jak planować rozwój, jak zarządzać ludźmi itp.</p> <p>KOMPETENCJE SPRZEDAŻOWE W MARKETINGU. Szkolenie dla pracowników działu marketingu, którzy pragną patrzeć szerzej na marketing, przez pryzmat sprzedaży. Na szkoleniu dowiedzą się także jak komunikować się z działem sprzedaży.</p>	<p>WARSZTATY KREATYWNE – wspólnie kreujemy pomysły na rozwój</p> <p>PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY – profesjonalne działanie w terenie</p> <p>MOTYWACJA I ZAANGAŻOWANIE działu sprzedaży – potencjał do rozwoju</p> <p>KOMPETENCJE I ZASOBY MENADŻERSKIE – praca z pracownikami, którzy do tej pory nie pełnili funkcji menadżera, a awans wymaga od nich w/w kompetencji.</p>	<p>ZMOTYWOWANY I KREATYWNY SPRZEDAWCA</p> <p>ZARZĄDZANIE I SZKOLENIA – kompetencje menadżera</p> <p>COACHING dla przedstawicieli działów sprzedaży marketingu, menadżerów.</p>	
--	---	---	---	--

	<p>sprzedaży i marketingu i zwiększyć efektywność i motywację w pracy.</p> <p>MENADŻER EFEKTYWNY Szkolenie dla menadżerów o tym jak zarządzać sprytnie i efektywnie. Jak łączyć swoje funkcje koordynowania działań, zarządzania ludźmi i planowania rozwoju.</p> <p>ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY Szkolenie dla menadżerów działu sprzedaży, którzy pragną poznać najważniejsze kompetencje i zadania kierownika handlowego, poznać swoje mocne i słabe strony i stworzyć dla siebie plan działania i rozwoju działu sprzedaży.</p>	<p>ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM Szkolenie dla menadżerów działu sprzedaży, którzy pragną poznać najważniejsze kompetencje i zadania kierownika handlowego, poznać swoje mocne i słabe strony i stworzyć dla siebie plan działania i rozwoju działu sprzedaży.</p> <p>„TANI” MARKETING – CZYLI JAK PROMOWAĆ FIRMĘ NIE MAJĄC DUŻEGO BUDŻETU Szkolenie, które pokazuje jakie narzędzia można wykorzystać dla promowania firmy o niskim budżecie.</p>			
DLA KOGO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Właściciele firm ▪ Pracownicy ▪ Osoby szukające motywacji w prowadzeniu biznesu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Właściciele firm ▪ Menadżerowie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pracownicy firm ▪ Właściciele firm 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Właściciele firm ▪ Pracownicy ▪ Osoby szukające motywacji w prowadzeniu biznesu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Startupy ▪ Osoby startujące lub wracające na rynek pracy ▪ Osoby rozpoczynające biznes

ZAŁOŻENIA	<p>Zaprojektowane tematycznie warsztaty szkoleniowe</p> <p>Program warsztatów może ulegać zmianie – mogą pojawiać się systematycznie nowe propozycje</p> <p>Warsztaty mają charakter otwarty, czyli uczestniczyć w nich może każda osoba, która zdecyduje się w terminie na zakup „kreatywnego biletu uczestnika”.</p> <p>Tematyka warsztatów dotyczy głównie motywacji, marketingu, zarządzania, sprzedaży.</p> <p>Warsztaty odbywają się w ustalonym miejscu. Grupa liczy ok 8 osób max</p>	<p>Szkolenia połączone z konsultacjami praktycznymi.</p> <p>Oferta łączy część teoretyczną w formie szkolenia on-line oraz tę bardziej praktyczną w postaci tele i video konsultacji i ćwiczeń.</p> <p>Czas trwania programu szkoleniowego to 1 miesiąc.</p> <p>Program obejmuje: nielimitowany dostęp do platformy szkoleniowej</p>	<p>Warsztaty dla pracowników działu sprzedaży i/ lub marketingu, angażujące ich w procesy rozwoju firmy, pozwalające ocenić ich zaangażowanie i motywację do pracy.</p> <p>Oferta obejmuje także indywidualne sesje coachingowe na stanowiskach pracy.</p> <p>Szkolenia mogą mieć charakter tematyczny lub przybrać formę warsztatów rozwojowych.</p>	<p>Indywidualne sesje z właścicielami małych i średnich firm związane z zarządzaniem sprzedażą, marketingiem lub kompetencjami kierowniczymi.</p>	<p>Warsztaty lub sesje indywidualne dla grup startujących w biznesie.</p>
CZAS TRWANIA	2 dni 8:00-15:00	1 miesiąc	Od 1 do kilku dni	Indywidualne sesje	Grupy zorganizowane lub indywidualne sesje
W CENIE DLA UCZESTNIKA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certyfikat uczestnictwa ▪ Bezpłatna konsultacja marketingowa w ciągu roku. ▪ Materiały szkoleniowe ▪ Przerwa kawowa 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materiały szkoleniowe ▪ Certyfikat uczestnictwa 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materiały szkoleniowe ▪ Certyfikat uczestnictwa ▪ Wnioski rozwojowe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materiały szkoleniowe ▪ Wnioski rozwojowe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materiały szkoleniowe ▪ Wnioski rozwojowe ▪ Certyfikat uczestnictwa
KOSZT	1 osoba – od 599 zł	1 osoba - od 599 zł / mc	Indywidualnie	Indywidualnie	Od 200 zł / konsultację Szkolenia od 499 zł



Szczegółowa oferta szkoleń dostępna jest na stronie www.akademiamarki.com

Dla każdej firmy możemy przygotować spersonalizowaną propozycję szkoleniową adekwatną do potrzeb firmy i pracowników. Wówczas oferta poprzedzona jest audytem szkoleniowym.

Kontakt do Trenera:

Agnieszka Śliwka

aga@akademiamarki.com

kom. +48 668 027 012