



## Szkolenie:

### Plan marketingowy, czyli marketing od podstaw.

**Termin szkolenia:** 25.09.2023r. godz. 8.30-16.30

**Trener:** Paweł Włodarczyk

Doświadczony manager marketingu, od 13 lat związany z branżą reklamową. Przeprowadził ponad 80 audytów marketingowych i konsultacji dla firm. Tworzy autorskie programy szkoleniowe oparte o własne doświadczenia, bazy kontaktów i proste do uzupełnienia modele. Współorganizuje comiesięczne spotkania poświęcone mediom społecznościowym w ramach ogólnopolskiego projektu non profit Czwartkowe Spotkania Social Media. Prowadzi komercyjne warsztaty oraz wewnętrzne szkolenia dla przedsiębiorców, managerów i osób związanych z marketingiem. Założyciel marki KREATYWNIEM, w której pełni rolę stratega i wizjonera. Pracował po stronie klienta i agencji. Ma za sobą ponad 1500 imprez, szkoleń, konsultingów i wydarzeń tematycznych. Współpracował i realizował projekty m.in. z Klubowa.pl; Cukiernia Sowa, Play, Terenowa Masakra.

**Grupa docelowa:**

- osoby odpowiedzialne za reklamę i marketing,
- właściciele firm,
- kierownicy i managerowie działów marketingu,
- specjaliści ds. marketingu i komunikacji,
- freelancerzy.

**Cel szkolenia:** nabycie praktycznej wiedzy niezbędnej do stworzenia planu marketingowego dla firmy, usługi, produktu oraz nabycie umiejętności korzystania z podstawowych, bezpłatnych narzędzi marketingowych.

**Z UWAGI NA WARSZTATOWY CHARAKTER SZKOLENIA PROSIMY UCZESTNIKÓW  
O ZABRANIE ZE SOBĄ LAPTOPÓW**

**Uczestnicy szkolenia będą wiedzieli:**

- JAK PRZEPROWADZIĆ MINI AUDYT I ANALIZĘ STRATEGICZNĄ FIRMY - czyli gdzie jest Twoja marka, z kim konkuruje,
- JAKIE MAJĄ GRUPY DOCELOWE, SEGMENTY KLIENTÓW I UTWORZĄ "PERSONY" - czyli kim są klienci i co z tego wynika,
- KTÓRE NARZĘDZIA PLANISTYCZNE, ANALITYCZNE I GRAFICZNE POWINNY ZNALEŻĆ SIĘ W NIEZBĘDNIKU - czyli jak pracować mądrzej dzięki technologii,
- CZYM SĄ SITA MARKETINGOWE I SCENARIUSZ DROGI KLIENTA - czyli w jaki sposób klienci / goście dowiadują się o Twojej marce,
- JAK OSZCZĘDZAĆ NA MARKETINGU WYKORZYSTUJĄC NIESTANDARDOWE DZIAŁANIA - tanie i skuteczne, ale niekoniecznie szybkie,
- KTÓRE CELE REALIZOWAĆ W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI - nowa maszyna, nowy pracownik, a może najpierw nowa strona www?
- JAK DOBIERAĆ FORMY REKLAMOWE I TWORZYĆ TREŚCI - czyli gdzie muszą być i co pokazywać,

- 
- W JAKI SPOSÓB TWORZYĆ WARTOŚCIOWE BAZY DANYCH I SKUTECZNIE Z NICH KORZYSTAĆ - masz już kilkaset numerów telefonów, ale czy umiesz z nich skorzystać (legalnie?),
  - PO CO PODEJMOWAĆ WSPÓŁPRACĘ LINIOWE I WYKORZYSTYWAĆ ZASOBY MARKETINGOWE FIRMY - razem łatwiej osiągać szczyty,

### **Miejsce szkolenia:**

Hotel Słoneczny Młyn, Jagiellońska 96, Bydgoszcz

### **Cena za udział w szkoleniu jednej osoby:**

- a) dla firm członkowskich Pracodawców Pomorza i Kujaw - 864,00 zł + VAT,
- b) dla pozostałych firm – 960,00 zł + VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, szablony niezbędne do stworzenia planu marketingowego, godzinę bezpłatnej konsultacji po szkoleniu, harmonogramy publikacji w mediach społecznościowych, poczęstunek oraz zaświadczenie o uczestnictwie w szkoleniu.

Płatność nastąpi przelewem na podstawie faktury pro forma wystawionej po zakończeniu rekrutacji na szkolenie.

### **ZGŁOSZENIE UCZESTNICTWA**

---

W celu zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu prosimy o wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego <https://forms.office.com/e/WGaBMNtg37> do dnia 15.09.2023r.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednocześnie akceptacją [Regulaminu szkoleń](#) i [polityki prywatności](#) dostępnych na stronie internetowej i zobowiązaniem do ich przestrzegania.

### **KONTAKT**

#### **„Pracodawcy Pomorza i Kujaw”**

Związek Pracodawców  
ul. Gdańska 141/3/6  
85-022 Bydgoszcz  
NIP: 554-10-19-060

**T** +48 52 524 09 20  
**E** [biuro@pracodawcy.info.pl](mailto:biuro@pracodawcy.info.pl)  
[www.pracodawcy.info.pl](http://www.pracodawcy.info.pl)

#### **Dorota Filarecka Stanek** **Koordynator ds. Szkolenia**

**T** +48 661 528 001  
**E** [filarecka@pracodawcy.info.pl](mailto:filarecka@pracodawcy.info.pl)