

**Program szkolenia dla GI**

**Zakres tematyczny: Marketing, promocja, biznes (6 godz. zegarowych)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Godzina** | **Zakres tematyczny** |
| 9.00 – 11:30 | Narzędzia Marketingowe w PES:metody analizy rynku (analiza SWOT w PES, analiza marketingowa otoczenia)- ćwiczenie: analiza SWOT planowanego PES / analiza marketingowa otoczenia- definicje i przykładytworzenie profilu klienta - ćwiczenie – określanie profilu idealnego klienta- definicja i przykłady |
|  |  |
| 11.30 – 11.45 | Przerwa |
| 11.45 – 13.15 | PR i Komunikacja w PES:tworzenie strategii komunikacji (kanały i narzędzia komunikacji, grupy odbiorców)- ćwiczenie: określenie kanałów i narzędzi komunikacji- przykłady strategii komunikacji |
| 13.15 – 13.45 | Przerwa obiadowa |
| 13.45 – 15.15 | social media (Facebook i Instagram) - ćwiczenie: tworzenie spójnego przekazu/ kampanie odpłatne na FB- przykłady i definicje- ćwiczenie: tworzenie atrakcyjnych postów FB/Insta przy pomocy aplikacji multimedialnych- przykłady i definicje |
| 15.15 – 15.30 | Przerwa |
| 15.30 – 16.00 | przekaz generyczny PES   |
|  |  |