

Opole, dnia 02.10.2019r.

**Szanowni Państwo,**

**Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP)** – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz **Opolska Izba Gospodarcza (OIG)** mają przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt.

**„Jak pokonać konkurencję i skutecznie wykorzystać nowoczesne kanały w promocji firmy”.**

**Celem szkolenia jest:**

- ✓ poznanie metod skutecznego konkurowania na wysoko konkurencyjnym rynku,
- ✓ wskazanie optymalnych metod konkurowania od rodzaju biznesu i rynku na jakim działa.
- ✓ poznanie optymalnych metod komunikacji marketingowej i sprzedażowej w nowoczesnych kanałach komunikacji dla rynków B2C i B2B.

**Szkolenie jest przeznaczone** dla właścicieli i zarządzających małych i średnich firm, którzy chcą szukać metod i pomysłów na pokonanie konkurencji i skuteczne wykorzystanie nowoczesnych kanałów i mediów do promocji i sprzedaży.

**Szkolenie łączy wykład z warsztatem.** Uczestnicy poznają nowe treści podczas prezentacji, analizy case-ów, dyskusji, zaś nabywają umiejętności podczas ćwiczeń. Metody pracy są dopasowywane do potrzeb i preferencji uczestników. Treści szkoleniowe odnoszą się do biznesów, reprezentowanych przez uczestników.

Szkolenie poprowadzi pani **Katarzyna Łukaszuk**. Trener i konsultant z kilkunastoletnim doświadczeniem. Jest praktykiem biznesu. Posiada wieloletnie doświadczenie w projektowaniu i wprowadzaniu na rynek nowych biznesów, produktów i usług. Ma dużą praktykę w działaniach marketingowych i sprzedażowych w internecie. Pracuje dla start-up-ów, korporacji i MŚP. Specjalizuje się w sprzedaży, marketingu. Prowadzi firmę konsultingową oraz bloga o zarządzaniu sprzedażą.

Szczegółowy harmonogram szkolenia przekazujemy poniżej.

Podczas szkolenia uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, a po szkoleniu możliwość pobrania zaświadczenia o uczestnictwie w formie pliku pdf.

Szkolenie odbędzie się **30 października 2019 r.**, w godzinach 9.00 – 16.00, w siedzibie Opolskiej Izby Gospodarczej w sali narad (II p.) przy ul. Krakowskiej 39 w **Opolu**.

**Ze względów organizacyjnych bardzo prosimy o przesyłanie zgłoszeń udziału  
w szkoleniu do dnia 24.10. 2019 r.**

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu zapisania się na szkolenie, zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości ([www.pfp.com.pl](http://www.pfp.com.pl)). Rejestracja na szkolenie jest możliwa tylko za pośrednictwem formularza.



[ZAPISZ SIĘ](#)

W razie pytań, prosimy o kontakt z panią Patrycją Pińkowską, tel.: (91) 312-92-22, e-mail: [p.pinkowska@pfp.com.pl](mailto:p.pinkowska@pfp.com.pl) lub [g.koryzma@oig.opole.pl](mailto:g.koryzma@oig.opole.pl) lub [oig@oig.opole.pl](mailto:oig@oig.opole.pl).

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu jest jednoznaczne z potwierdzeniem przez Uczestnika zapoznania się z [ogólnymi warunkami organizacyjnymi szkoleń PFP](#) i wyrażeniem zgody na ich zastosowanie.

**Serdecznie zapraszamy!**

Program szkolenia

**„Jak pokonać konkurencję i skutecznie wykorzystać nowoczesne kanały w promocji firmy”**

<b>Godzina</b>	<b>Temat zajęć</b>
9.00 – 9.15	Powitanie i wprowadzenie do szkolenia.
9.15 – 10.30	Metody skutecznego konkurowania na nowoczesnym rynku 1. Konkurowanie w oparciu o wartość dla klienta. ✓ Metody i wymogi. ✓ Szanse i ryzyka. ✓ Odniesienie do biznesu uczestników.
<b>10.30 – 10.45</b>	<b>Przerwa</b>
10.45 – 12 15	Metody skutecznego konkurowania na nowoczesnym rynku 2. Konkurowanie w oparciu o technologie internetowe i integracje. ✓ Metody i wymogi. ✓ Szanse i ryzyka. ✓ Odniesienie do biznesu uczestników.
<b>12.15 – 12.30</b>	<b>Przerwa</b>
12.30 – 14.15	Efektywne wykorzystanie nowoczesnych kanałów marketingowych dla biznesów B2C ✓ Znajdowanie i docieranie do klientów ✓ Budowanie zainteresowania i przekonywanie do oferty ✓ Zawieranie transakcji ✓ Obsługa klientów i budowanie lojalności
<b>14.15 – 14 45</b>	<b>Przerwa</b>
14 45 – 16 00	Efektywne wykorzystanie nowoczesnych kanałów marketingowych dla biznesów B2B ✓ Znajdowanie i docieranie do klientów ✓ Budowanie zainteresowania i przekonywanie do oferty ✓ Zawieranie transakcji ✓ Obsługa klientów i budowanie lojalności
<b>16.00</b>	<b>Zakończenie szkolenia</b>