szkolenie on-line

DOŁĄCZ DO NAS

13 PAŹDZIERNIKA 2022 R.

Marketing relacji wg Pawła Tkaczyka

Zbuduj więź z klientem!

Paweł Tkaczyk

LANGAS.PL

LANGAS GROUP

MARKETING RELACJI WG PAWŁA TKACZYKA

Zbuduj więź z klientem!

Marketing relacji to nowoczesne podejście do budowania więzi na linii klient-firma. Jest to odpowiedź na zmieniające się trendy, oczekiwania klientów, a także zachowania zakupowe.

Są produkty, które konsument po prostu zdejmuje z półki i kupuje bez większego zastanowienia. Istnieją jednak produkty i usługi, których sprzedaż zajmuje więcej czasu i mocno zależy od budowania relacji z klientem. Jak ją budować?

Twoje korzyści

- Dowiesz się, jak budować marketing relacji i zdobywać zaufanie klientów
- Poznasz narzędzia pomocne przy budowaniu i utrzymywaniu relacji z klientem
- Dowiesz się, jak budować pozycję eksperta wśród klientów, których nigdy nie spotkałaś/eś
- Dowiesz się jak wprowadzić marketing relacji poprzez wykorzystanie potencjału social mediów
- Poznasz techniki tworzenia treści, by były angażujące i nie kosztowały Cię za dużo pracy
- Nauczysz się rozmawiać z ludźmi, którzy po prostu Cię nie rozumieją

Uczestnicy

- pracownicy działów PR, marketingu, sprzedaży
- specjaliści komunikacji marketingowej z agencji i freelancerzy
- każdy, kto chce profesjonalnie, a przede wszystkim skutecznie nauczyć się budowania więzi z klientem

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej. **Zapraszamy do rezerwacji miejsc!**

Anna Chmielewska
project manager
tel. 22 355 24 00
a.chmielewska@langas.pl

Paweł Tkaczyk

Ekspert w zakresie copywritingu i webwritingu, w ciągu wieloletniej praktyki zdążył zyskać miano najskuteczniejszego copywritera w Polsce. W styczniu 2015 roku Onet umieścił go w czołówce osobowości polskiego Internetu, uhonorowany w 2011 roku nagrodą Człowieka Roku Polskiego Marketingu. Jak sam twierdzi – zarabia na życie opowiadaniem historii. Buduje silne marki – pracuje m.in. z Agorą, Grupą Allegro, wieloma mniejszymi firmami. Doradza startupom i innym przedsiębiorstwom – jako mentor np. podczas Startup Weekend czy Startup Fest. Dzieli się wiedzą – pisze blog o budowaniu marki. Autor bestsellerów: „Zakamarki marki" i „Grywalizacja".

więcej na langas.pl

OPINIE UCZESTNIKÓW

„To bezdyskusyjnie bardzo duża wartość dodana, szkolenie naprawdę ciekawe. Dużo narzędzi i tematów do przemyślenia i dalszego implementowania. Jeszcze raz bardzo dziękujemy."
Agnieszka Stefanko, VOLKSWAGEN MOTOR POLSKA SP. Z O.O.

„Paweł jest osobą o ogromnej wiedzy – ale przede wszystkim doceniam to, że uczy uczestników myślenia w odpowiedni sposób."
Anna Dudzińska, "SKD DISTRIBUTION" SP. Z O.O.

więcej na langas.pl

MARKETING RELACJI WG PAWŁA TKACZYKA

Zbuduj więź z klientem!

9.45 – Logowanie do platformy, sprawdzenie ustawień
10.00 – Rozpoczęcie szkolenia

Część pierwsza: relacje.
Porozmawiajmy o tym, jak je budować.

- Zaczniemy od… randek. Opowiemy o **trójkącie miłości** Roberta Sternberga i o tym, jak lekcje z jego badań przełożyć na markę osobistą.
- Model FAE (*Frequency*, *Affection*, *Engagement*) w praktyce – jak to się przekłada na relacje ze współpracownikami i otoczeniem?
- Komunikacja – jak rozmawiać z ludźmi, którzy po prostu Cię nie rozumieją? Tym razem opowieść zaczniemy od… radzieckich misji kosmicznych.

Część druga: wrażenie.
Porozmawiamy o tym, jak to wrażenie tworzyć, by inni widzieli to, co my sami chcieliśmy przekazać.

- Dlaczego większość ludzi twierdzi, że czerwony samochód jest szybszy, niż niebieski samochód? I co to ma wspólnego z Twoją opowieścią i postrzeganiem produktu? Zapuścimy się w podróż po… pierwszych wrażeniach.
- Jak sprawić, żeby ludzie Cię lubili wtedy, kiedy chcesz, żeby lubili a słuchali wtedy, kiedy chcesz, żeby słuchali? Podpowiedź: te dwa stany są powiązane. A lekcje będziemy czerpać ze szkoły uwodzenia milionerów (i milionerek, to działa naprawdę na każdego).
- *Elevator pitch*, czyli krótka opowieść o Tobie. Co powinna zawierać?

Część trzecia: narzędzia.
Nie musisz lubić Facebooka czy Instagrama, ale fakt pozostaje niezmienny – ludzie go używają. Porozmawiamy o tym, jak sprawić, żeby służył Tobie a nie odwrotnie.

- Jak budować pozycję eksperta wśród ludzi, których nigdy nie spotkałaś/eś? O różnicach między *social graph* a *interest graph.*
- Jak tworzyć treści, by były angażujące i nie kosztowały Cię za dużo pracy? Istnieją sprawdzone modele i narzędzia.
- Jak mierzyć markę osobistą? I najważniejsze: dlaczego warto ją mierzyć?

Pytania i odpowiedzi.

16.30 – Zakończenie szkolenia

ul. Marszałkowska 58 lok.15
00-545 Warszawa
tel: +48 22 355 24 00
fax: +48 22 355 24 08
www. langas.pl
e-mail: langas@langas.pl

Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

MARKETING RELACJI WG PAWŁA TKACZYKA

13 PAŹDZIERNIKA 2022 R.

SZKOLENIE ONLINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

☐	zgłoszenie do 22/09/2022	**1 170 PLN + 23% VAT**
☐	zgłoszenie od 23/09/2022	**1 370 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA
Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI
Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA
Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

.....

Adres

.....

Imię i nazwisko (1)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Imię i nazwisko (2)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Imię i nazwisko (3)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Osoba do kontaktu
(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Telefon/Fax

.....

☐ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15 , 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

☐ Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15 , 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

☐ Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:

.....

Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

☐ Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81lne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf

☐ Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....	.....	.....
podpis	data	pieczęć