

Warszawa, dnia 11 lutego 2013 roku

Szanowni Państwo,

w związku z ogłoszeniem 25 stycznia br. konkursu w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013

Priorytet VIII „Regionalne kadry gospodarki” Działania 8.1 „Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie”,
Poddziałanie 8.1.1 „Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw”

Agencja RedComm¹ we współpracy z Pomorskim Oddziałem Polskiej Izby Turystyki zaprasza Państwa do udziału w dwóch komplementarnych, specjalistycznych i BEZPŁATNYCH szkoleniach w zakresie:

1. kształtowania umiejętności marketingowych dedykowanych działaniom reklamowym na rynku rosyjskim (obwód kaliningradzki),
2. biznesowego języka rosyjskiego w modułach B2B oraz obsługa klienta rosyjskiego.

Szkolenia adresowane są do firm z sektora MŚP i wychodzą naprzeciw szansom wynikającym z potencjału Małego Ruchu Granicznego (MRG) między obwodem kaliningradzkim, a częścią woj. pomorskiego, który obowiązuje od lipca ub. roku.

UWAGA! Szkolenia przewidziane są również dla firm spoza strefy MRG. Wiąże się to z faktem, że większość obywateli rosyjskich zamieszkujących obwód kaliningradzki jest uprawniona do przekraczania granicy polsko-rosyjskiej na podstawie wiz Schengen.

Terminy szkoleń zaplanowane są w taki sposób, aby możliwy był udział w obu modułach.

Szczegółowa informacja o specjalistycznych, BEZPŁATNYCH szkoleniach na kolejnych stronach.

W razie zainteresowania szkoleniami prosimy o wypełnienie załączonej tabeli uczestnictwa i przesłanie jej mailem na adres maciej.rytczak@redcomm.pl. Dodatkowe informacje można uzyskać również telefonicznie pod nr kom. 660 411 517 (Maciej Rytczak / RedComm).

Prosimy o wypełnienie i przesłanie załączonej tabeli na wskazany adres mailowy DO 20 LUTEGO.

¹ Więcej o Agencji RedComm na końcu dokumentu.

SZKOLENIE 1

SZKOLENIE I DORADZTWO W ZAKRESIE MARKETINGU ORAZ PODNIESIENIA KWALIFIKACJI DOT. UMIEJĘTNOŚCI PLANOWANIA, REALIZACJI I OCENY SKUTECZNOŚCI DZIAŁAŃ REKLAMOWYCH W OBLWODZIE KALININGRADZKIM

Sektory gospodarcze rekrutacji Beneficjentów Ostatecznych (firm z Pomorza):

- turystyka
- handel
- zdrowie i uroda
- i in. firmy świadczące usługi atrakcyjne dla klienta rosyjskiego

Grupy docelowe:

- przedstawiciele kadry zarządzającej
- przedstawiciele kadry odpowiedzialnej za reklamę i marketing w sektorze MŚP

Planowany termin realizacji:

maj-czerwiec 2013 (zależy od terminu decyzji o przyznaniu dofinansowania)

Miejsce szkolenia:

Trójmiasto

Liczba godzin szkoleniowych:

32 godziny

Systematyka szkoleń:

Realizacja czterech dziennych modułów szkoleniowych po 8 godz. czyli dwa weekendy / 2 x 2 dni x 8 godz. średnio co 2-3 tygodnie (z możliwością noclegu)

Liczebność grup:

do 12 osób

Uwaga! Po szkoleniu z udziałem ekspertów ds. reklamy na rynku kaliningradzkim, w tym praktyków rynku reklamy z Kaliningradu – dla chętnych firm przewidywane jest doradztwo w zakresie planowania działań promocyjno-reklamowych w Obwodzie Kaliningradzkim – około 8 godz. / firma.

SZKOLENIA MARKETINGOWE – RAMOWY PROGRAM ZAJĘĆ

MODUŁ I – 1 DZIEŃ SZKOLENIOWY

PROFESJONALNY MARKETING – WARUNEK SUKCESU W DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ

- osobowość, tożsamość, branding, reputacja marki
- pojęcie grupy docelowej
- Insight, Benefit, RTB – podstawowe pojęcia w komunikacji marketingowej
- unikalna Propozycja Produktu (USP – Unique Selling Proposition)
- branding jako identyfikacja marki
- zarządzanie marką i zarządzanie produktem
- strategia reklamowa i promocyjna
- metody i narzędzia doboru kanałów komunikacji
- komunikacja 360° (ATL, BTL, kanały tradycyjne, Internet, Social Media)
- strategię promocyjne w realizacji określonych celów marketingowych
- strategię promocyjne kierowane do nabywców (shopper)
- monitorowanie i ocena efektywności działań reklamowych i promocyjnych
- zasady współpracy z agencjami reklamowymi / domami mediowymi

MODUŁ II – 2 DZIEŃ SZKOLENIOWY

MAŁY RUCH GRANICZNY: SZANSE I ZAGROŻENIA DLA POLSKIEGO SEKTORA MŚP; PRAWNE ASPEKTY DZIAŁAŃ REKLAMOWYCH W ROSJI

- statystyki związane z MRG
- potencjał produktowo-usługowy polskiego sektora MŚP dla klienta rosyjskiego z obwodu kaliningradzkiego
- postawy konsumenckie Rosjan w polskiej części strefy MRG w oparciu o badania sondażowe
- struktura rynku reklamy w Obwodzie Kaliningradzkim
- zasady prawne dotyczące reklamy w Rosji, różnice w stosunku do polskiego rynku reklamy
- realizacja działań reklamowych w Rosji za pośrednictwem polskich podmiotów reprezentujących rosyjskie grupy medialne i media
- metody prawnego zabezpieczenia realizacji umów zawieranych z podmiotami świadczącymi polskim firmom usługi na rynku reklamy w Rosji
- przepływy finansowe i problematyka przewalutowań we współpracy z podmiotami realizującymi usługi reklamowe na rynku reklamy w Rosji
- rozstrzygnięcie sporów z podmiotami realizującym usługi reklamowe na rynku reklamy w Rosji

MODUŁ III – 3 DZIEŃ SZKOLENIOWY

PRZEGLĄD RYNKU MEDIALNEGO W OBWODZIE KALININGRADZKIM I PORÓWNANIE JEGO SPECYFIKI Z POLSKIM RYNKIEM REKLAMY – PODOBIENSTWA I RÓŻNICE:

- skuteczne działania reklamowe w oparciu o rosyjskie narzędzia reklamowe w obwodzie kaliningradzkim
- skuteczne działania reklamowe w oparciu o polskie narzędzia reklamowe dedykowane reklamie w Rosji
- ocena wiarygodności narzędzi reklamowych w Rosji z punktu widzenia polskiego przedsiębiorcy
- tradycyjne i niestandardowe formy reklamy oraz product placement w obwodzie kaliningradzkim
- społeczne, prawne i praktyczne uwarunkowania zróżnicowanych form reklamy i prezentacja ich skuteczności w wybranych grupach docelowych obwodu kaliningradzkiego
- różnice w kalendarzu polskim i rosyjskim – ważny aspekt planowania i realizacji kampanii reklamowych

MODUŁ IV – 4 DZIEŃ SZKOLENIOWY

PRZYGOTOWANIE KAMPANII REKLAMOWEJ (MEDIA-MIX) W OPARCIU O DOSTĘPNE NARZĘDZIA REKLAMOWE PO POLSKIEJ I ROSYJSKIEJ STRONIE STREFY MRG (WARSZTAT)

- określenie grup docelowych i głównych założeń kampanii (sztuka wypełniania briefu)
- techniczne i taktyczne sposoby budowania relacji ze zleceniobiorcą polskim i rosyjskim na etapie planowania kampanii w obwodzie kaliningradzkim
- sztuka negocjacji podczas tworzenia mediaplanów, ceny mediów reklamowych w Rosji
- umiejętność oceny skuteczności kampanii na podstawie raportów ze zrealizowanych kampanii
- case studies wybranych kampanii reklamowych polskich firm z sektora MŚP o zróżnicowanym profilu działalności w obwodzie kaliningradzkim (omówienie)

OFERTA DODATKOWA: BEZPŁATNE DORADZTWO – 8 godzin na 1 firmę

Po udziale w szkoleniu oferujemy Państwu przeprowadzenie doradztwa indywidualnego dla firm w zakresie planowania, realizacji i podsumowania kampanii reklamowych w obwodzie kaliningradzkim.

Doradztwo będzie dotyczyło problematyki związanej ze szkoleniem: zasady reklamy, planowanie kampanii, dobór grup docelowych i mediów, przygotowanie mediaplanu, dobór okresu kampanii, określenie kosztów itd.

Doradztwo obejmie diagnozę potencjału przedsiębiorstwa, doradztwo bezpośrednie – spotkanie przedsiębiorcy ze specjalistą w celu wypracowania skutecznych rozwiązań oraz raport – opracowanie dokumentu zawierającego stosowne rekomendacje dot. planowanych działań reklamowych w obwodzie kaliningradzkim.

Warunkiem przystąpienia firmy do doradztwa będzie ukończenie szkolenia przez jej pracownika (-ów).

Doradztwo będzie dostosowane do indywidualnej specyfiki firmy, dzięki czemu wsparcie eksperckie będzie dostosowane do konkretnych potrzeb i wymagań firmy.

Będzie ono świadczone w siedzibie firmy lub w gdańskiej siedzibie Lidera lub Partnera (Polska Izba Turystyki, oddział Pomorski). Efektem doradztwa będzie raport podsumowujący usługę, któremu będzie towarzyszyła ankieta ewaluacyjna oceniającą merytoryczny poziom doradztwa.

Bezpłatne usługi doradcze rozpoczną się we wrześniu 2013 i potrwać do czerwca 2014.

SZKOLENIE 2

SPECJALISTYCZNE SZKOLENIA Z JĘZYKA ROSYJSKIEGO Z MODUŁAMI:

- KONTAKTY B2B Z ROSJĄ / KADRA ZARZĄDZAJĄCA
- TECHNIKI SPRZEDAŻY I OBSŁUGA KLIENTA ROSYJSKIEGO / PERSONEL FIRMOWY

Sektory gospodarcze rekrutacji Beneficjentów Ostatecznych (firm z Pomorza):

- turystyka
- handel
- zdrowie i uroda
- i in. firmy świadczące usługi atrakcyjne dla klienta rosyjskiego

Grupy docelowe:

- przedstawiciele kadry zarządzającej / język rosyjski + kontakty B2B
- personel ds. obsługi klienta / język rosyjski + techniki sprzedaży

Planowany termin realizacji:

wrzesień 2013 – maj 2014

Miejsce szkolenia:

Trójmiasto

Liczba godzin lekcyjnych:

około 120

Systematyka szkoleń:

- 2 x 2 godz. lekcyjne w tygodniu lub
- 4 godz. lekcyjne w soboty (wariant do wyboru)

Liczebność grup:

- kadra zarządzająca: od 2 do 4 osób
- personel: od 4 do 8 osób

Dodatkowo:

Test sprawdzający stopień znajomości języka i podział na grupy zaawansowania.
Raz w miesiącu lektor z Kaliningradu (konwersacje, praktyczna ewaluacja umiejętności).

Szkolenia marketingowe będą realizowane w okresie IV-VI 2013 roku, zaś językowe od IX 2013 do IV 2014.

Chodzi o uniknięcie nakładania się terminów obu szkoleń, co ma Państwu umożliwić udział w obydwu modułach szkoleniowych.

REALIZACJA PROJEKTU

Projekt realizuje warszawska Agencja RedComm, polski lider w zakresie rozwiązań marketingowych na rosyjskim rynku reklamy dedykowanych polskim przedsiębiorstwom i podmiotom instytucjonalnym

Więcej o firmie na www.redcomm.pl oraz na www.reklamawrosji.pl.

Partnerem Agencji RedComm w realizacji projektu jest Pomorski Oddział Polskiej Izby Turystyki.

Agencja RedComm zastrzega sobie możliwość zmian w harmonogramie realizacji szkoleń oraz ich programu – w zależności od czasu i wysokości przyznanego dofinansowania.