

**Tytuł:** „Projektowanie skutecznych kampanii reklamowych”

**Miejsce:** 38-300 Gorlice, ul. Biecka 3 - sala posiedzeń Starostwa Powiatowego.

**Termin:** 8-9 lipca 2013 r. (2-dniowe, w godz. 9.00-16.00)

**Cena:** **bezpłatne** - w ramach projektu „Lokalne inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego powiatu gorlickiego i nowosądeckiego” współfinansowanego przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

**Dla kogo:** właściciele, kadra zarządzająca i kierownicza oraz pracownicy mikro, małych i średnich firm, zarejestrowanych (posiadających siedzibę) lub posiadających strukturę organizacyjną (jednostkę, oddział, filię, przedstawicielstwo) na terenie powiatu gorlickiego lub nowosądeckiego.

**Organizator:** Małopolska Agencja Rozwoju regionalnego S.A., Lokalne Biuro Projektu w Nowym Sączu przy ul. Kościuszki 9 (biuro czynne: pn – pt, godz. 8.00-16.00).

**Zapisy na szkolenie:** rejestracja on-line na [www.marr.pl/swiss](http://www.marr.pl/swiss) (po wejściu na stronę, proszę kliknąć w tablicę **szkolenia**, w prawym dolnym rogu).

**Cel szkolenia:** nabycie wiedzy i umiejętności uczestników w zakresie realizacji skutecznych kampanii reklamowych oraz działań promocyjnych. Odpowiednio zaprezentowane metody, narzędzia i techniki umiejętnie wprowadzą uczestników szkolenia w świat reklamy i PR. Nacisk będzie położony na praktykę, wzbogaconą o konkretne case studies oraz nieszablonowe rozwiązania polskie i zagraniczne. Kreatywne i innowacyjne podejście do tematu, zachęci do efektywnego i twórczego działania oraz korzystnie wpłynie na budowanie wizerunku firm, ich rozpoznawalność, wzrost sprzedaży i umacnianie relacji z klientami i samym otoczeniem. Zajęcia będą bombą inspiracji i pozytywnej energii zaserwowanej z pakietem praktycznej i teoretycznej wiedzy.

**Warsztaty będą składały się z dwóch bloków:**

1. Wprowadzenie do reklamy i PR

Świat reklamy, PR-u i technologia rozwijają się w dynamicznym tempie. Nawet najlepsi specjaliści z branży czasem mają trudności z nadążeniem za panującymi trendami. Dlatego ta część szkolenia będzie poświęcona zapoznaniu się z rynkiem reklamowym. Wprowadzi ona uczestników do tematu oraz uporządkuje potrzebną wiedzę. Ułatwi poruszanie się w środowisku branżowym i kompleksowo omówi w/w dziedzinę.

2. Realizacja kampanii reklamowej/PR od A do Z

Dobra kampania to dobra strategia, ale i kreacja. Dlatego w tej części zajęć krok po kroku zostanie omówiona rola komunikacji marketingowej, konkretne narzędzia, techniki i sposoby, które pokażą od czego zacząć i jak zakończyć dane działanie. Czyli mówiąc najprościej uczestnicy szkolenia będą wiedzieli jak samodzielnie zaplanować i opracować koncepcję

działań taktycznych oraz jak zrealizować poszczególne etapy, aby były spójne ze strategią firmy i pomogły osiągnąć zamierzone efekty.

**Program szkolenia:**

| Dzień I       |                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9:00 - 10:30  | <b>Rynek reklamy w Polsce</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do świata reklamy: potrzeby i pokusy</li> <li>2. Rynek reklamy w Polsce</li> <li>3. Podział, działalność i panujące trendy z perspektywy środowiska branżowego oraz potencjalnego klienta</li> </ol> |
| 10:30 –10:45  | PRZERWA KAWOWA                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 10:45 – 12:15 | <b>Projektowanie kampanii reklamowej i PR-owej cz. 1</b><br>Step by step: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rola reklamy i PR w komunikacji marketingowej</li> <li>2. Narzędzia, metody i techniki</li> <li>3. Strategia, taktyka i kreacja</li> </ol>                            |
| 12:15 – 12:45 | LUNCH                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 12:45 – 14:15 | <b>Projektowanie kampanii reklamowej i PR-owej cz. 2</b><br>Step by step <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rola reklamy i PR w komunikacji marketingowej</li> <li>2. Narzędzia, metody i techniki</li> <li>3. Strategia, taktyka i kreacja</li> </ol>                             |
| 14:15 – 14:30 | PRZERWA KAWOWA                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 14:30 – 16:00 | <b>Projektowanie kampanii reklamowej i PR-owej cz. 3</b><br>Step by step <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rola reklamy i PR w komunikacji marketingowej</li> <li>2. Narzędzia, metody i techniki</li> <li>3. Strategia, taktyka i kreacja</li> </ol>                             |
| Dzień II      |                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 9:00 - 10:30  | <b>Realizacja kampanii w praktyce</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Techniki twórczego myślenia</li> <li>2. Praca z briefem – z czym to się je?</li> <li>3. Od czego zacząć i jak zakończyć</li> </ol>                                                                        |
| 10:30 – 10:45 | PRZERWA KAWOWA                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 10:45 – 12:15 | <b>Realizacja kampanii w praktyce</b><br>Moja kampania reklamowa i PR-owa od A do Z                                                                                                                                                                                                       |
| 12:15 – 12:45 | LUNCH                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 12:45 – 14:15 | <b>Realizacja kampanii w praktyce</b><br>Moja kampania reklamowa i PR-owa od A do Z                                                                                                                                                                                                       |
| 14:15 – 14:30 | PRZERWA KAWOWA                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|               |                                                                        |
|---------------|------------------------------------------------------------------------|
| 14:30 – 16:00 | <b>Wszystko w Twoich rękach</b><br>Ewaluacja i wnioski<br>Podsumowanie |
|---------------|------------------------------------------------------------------------|

W ramach szkolenia MARR S.A. zapewnią materiały szkoleniowe, zaświadczenia o ukończeniu szkolenia, zaświadczenia o uzyskanej pomocy *de minimis* oraz catering.

**Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji szkolenia:** prezentacja komputerowa, analizy przykładów, dyskusja, ćwiczenia grupowe oraz indywidualne, warsztaty.

**TRENER:** Zuzanna Komornicka

Manager do zadań specjalnych. Lubi to co robi i się kreatywnie spełnia, działając z ludźmi i dla ludzi. Jej pasją jest PR, organizacja eventów oraz dzielenie się wiedzą i doświadczeniem. Pracuje dla sektora biznesu oraz NGO. Absolwentka UJ, The City University of New York, Akademii Mistrzów Treningu oraz WSE im. ks. Józefa Tischnera, gdzie obecnie wykłada przedmioty związane z branżą reklamy i PR. Na swoim koncie ma nietypowe kampanie i ciekawe autorskie projekty jak np. marchewkowe zabombowanie Krakowa czy PORa na 1%, o której mówiono w Faktach na TVN.

**Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!**

**Pytania?** Tel. 18 262 12 76.

**Zapisz się już dziś [www.marr.pl/swiss](http://www.marr.pl/swiss)**