

ZAPRASZAM CIĘ DO MOJEGO

ŚWIATA EVENTÓW



„Najlepsze szkolenia na świecie to te, które opowiadają Ci prawdziwe **historie**, a te wymagają ogromnego **doświadczenia**.”

*Anna Szubert , Właściciel, Wodzirej, Konferansjer
MBA - Mini Brain Academy*

Tak mówią o nas nasi kursanci, a oni nie mogą się mylić. Czas, abyś Ty również skorzystał z okazji i wzniósł swoją karierę na wyższy poziom.

Być może przetestowałeś już wiele innych szkoleń, ale żadne dotąd nie było uszyte na miarę Twoich potrzeb. Wertujesz oferty w poszukiwaniu tego jedyne go, po którym wreszcie poczujesz, że było warto.

I OTO JEST! SPONSORING W EVENTACH

KOMPETENCJE PO SZKOLENIU „KREACJA W EVENTACH”

Z POZIOMU WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI

WYOBRAŹ SOBIE, ŻE...

- ✓ z wyciągasz jak z kapelusza argumenty pokazujące jak sponsoring Twojego projektu wspiera markę.
- ✓ nie jest dla Ciebie problemem rozpoczynanie rozmów z nowymi partnerami, bo wiesz jak poprowadzić rozmowę.
- ✓ twoje oferty sponsoringowe są zwięzłe, konkretne i atrakcyjne wizualnie.

I WIESZ DOSKONALE:

- ✓ jak przygotować pomysł na projekt, aby był atrakcyjny dla sponsora
- ✓ czego unikać w ofertach sponsoringowych
- ✓ gdzie szukać potencjalnych sponsorów i jak ich selekcjonować.

CO OTRZYMASZ W PAKIECIE



8H PRAKTYCZNEGO
SZKOLENIA



MATERIAŁY SZKOLENIOWE
W WERSJI PAPIEROWEJ



DOSTĘP DO PLATFORMY
E-LEARNINGOWEJ



BOGATA BIBLIOGRAFIA



CERTYFIKAT
UKOŃCZENIA SZKOLENIA



CZŁONKOSTWO W
ZAMKNIĘTEJ GRUPIE
EDUKACYJNEJ NA FB



LUNCH I PRZERWA KAWOWA



MATERIAŁY PIŚMIENNICZE



TORBA EVENT MANAGERA

RAMOWA AGENDA SZKOLENIA

9:30 STARTUJEMY I POZNAJEMY SIĘ
11:00 PIERWSZY PRZYSTANEK NA KAWĘ
13:30 ZAPRASZAMY NA LUNCH
16:00 DRUGI PRZYSTANEK NA KAWĘ
17:30 ROZDANIE CERTYFIKATÓW

Kursy odbywają się w siedzibie naszej firmy w Warszawie przy ul. Legionowej 31 A. W przypadku niektórych szkoleń są to również sale szkoleniowe w bliskiej okolicy naszej siedziby. O ostatecznym miejscu szkolenia informujemy w mailu przed szkoleniem.

PROGRAM

POWITANIE UCZESTNIKÓW

Runda zapoznawcza.
Omówienie zasad organizacyjnych.

WPROWADZENIE DO SPONSORINGU

Czym jest marka?
Czym jest marketing mix?
Czym właściwie jest sponsoring i po co marki się w niego angażują?
Sponsoring w strategii promocji firmy. Czym jest strategia sponsoringowa?
Organizator i Sponsor – zależności i cele.
Znaczenie sponsoringu w event marketingu.
Szanse i zagrożenia działań sponsoringowych.
Ambasadorowie marki i Influencerzy.

SPONSORING W PRAKTYCE

Kiedy warto pomyśleć o sponsoringu?
Analiza projektu pod kątem szans i zagrożeń sponsoringowych.
Jak szukać sponsora?
Czemu to właśnie nasz projekt warto sponsorować? – analiza realnych korzyści dla Sponsora.
Pozyskanie Sponsora to nie wszystko, czyli jak zarządzać współpracą długofalowo?

WARSZTAT

Tworzenie oferty sponsorskiej: „proposal” oraz „pitch deck”.

CASE STUDY

Analiza najciekawszych przypadków sponsoringu w event marketingu.

PODSUMOWANIE SPOTKANIA

Refleksje własne.
Sesja networkingowa.

TRENER PROWADZĄCY

DOROTA KRASNODĘBSKA - WNOROWSKA



DOŚWIADCZENIE

Obecnie Business Development Director w Allegro Brand Experience Agency.

Wcześniej był New Business Director w Focus Media Group, gdzie odpowiadał za tworzenie i realizację strategii biznesowej Focus Media Group oraz Imagine Nation.

Przez blisko 4 lata pracował jako Business Development Manager w Walk Events, rozwijał obszar new business, gdzie budował relacje z kluczowymi klientami agencji oraz prowadził procesy przetargowe

Odpowiadał za kwestie partnerstw i sponsoringów podczas największych projektów sportowych w Polsce takich jak VERVA Street Racing 2016, ORLEN Warsaw Marathon 2017.

Posiada bogate ponad 10-letnie doświadczenie zdobyte zarówno po stronie agencyjnej, jak i międzynarodowych korporacji. Przez ponad 4 lata pracował jako Specjalista ds. Marketingu w firmie doradczej EY (dawniej: Ernst&Young), prowadząc największy projekt marketingowy tej instytucji – konkurs EY Przedsiębiorca Roku.

Swoje kompetencje rozwijał także w agencji Perfectto, gdzie piastował stanowisko New Business Director'a. Przez ponad dwa lata realizował projekty dla lokalnych i międzynarodowych klientów, takich jak: HUSH Warsaw, Deloitte, czy Novartis oraz odpowiedzialny był za rozwój biznesu i realizację strategii marketingowej instytucji. Prowadzi zajęcia w Akademii Leona Koźmińskiego oraz na Uniwersytecie Warszawskim, przybliżając studentom zagadnienia z zakresu zarządzania marką oraz event marketingu.

