

**Temat:** Opracowanie przez jednostki naukowe skutecznej oferty usługowej w celu zwiększenia potencjału finansowego.

**Termin:** 25.10.2024 r. godz. 10:00 - 15:00

**Prowadzący:** dr inż. Cezary Odrzygóźdź

**O szkoleniu:** Szkolenie dedykowane jest pracownikom jednostek naukowych, którzy są odpowiedzialni za rozwój oferty usługowej oraz poszukiwanie nowych źródeł finansowania. Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczną wiedzę na temat tworzenia skutecznych ofert usługowych, które zwiększą potencjał finansowy jednostek naukowych. W pierwszej części szkolenia omówione zostaną podstawy analizy rynku i identyfikacji potrzeb potencjalnych klientów. Uczestnicy dowiedzą się, jak opracować ofertę usługową dostosowaną do wymagań rynku, jak definiować grupy docelowe oraz jak wypracować unikalne propozycje wartości, które wyróżnią ofertę na tle konkurencji. Druga część szkolenia będzie poświęcona technikom tworzenia profesjonalnych materiałów promocyjnych, w tym broszur, prezentacji oraz stron internetowych. Omówione zostaną także metody skutecznej komunikacji z potencjalnymi klientami, strategii budowania relacji oraz sposoby na pozyskiwanie długoterminowych partnerstw. Trzecia część szkolenia skupi się na zarządzaniu i monitorowaniu realizacji usług, w tym na ustalaniu kluczowych wskaźników efektywności (KPI), które pozwolą na bieżąco oceniać skuteczność oferty. Uczestnicy dowiedzą się także, jak optymalizować koszty i zwiększać marżowość oferowanych usług oraz jak wykorzystywać dane do ciągłego doskonalenia oferty. Szkolenie zakończy się sesją praktycznych ćwiczeń, które umożliwią uczestnikom zastosowanie zdobytej wiedzy w kontekście ich jednostek naukowych.

### **Program szkolenia:**

I część szkolenia: **Analiza rynku i tworzenie oferty usługowej**

#### **Cele:**

- Zrozumienie podstaw analizy rynku i identyfikacji potrzeb potencjalnych klientów.
- Opracowanie oferty usługowej dostosowanej do wymagań rynku.
- Definiowanie grup docelowych i opracowanie unikalnej propozycji wartości (UVP).

#### **Tematyka:**

- Metody analizy rynku (segmentacja, badania, benchmarki).
- Określanie potrzeb klientów – co motywuje klientów do zakupu usług.
- Wypracowanie oferty usługowej odpowiadającej na konkretne potrzeby.
- Definiowanie grup docelowych i person klientów.
- Opracowanie unikalnej propozycji wartości (UVP), która wyróżnia ofertę na tle konkurencji.

---

#### **Kontakt**

adres e-mail: [kontakt@eduquality.pl](mailto:kontakt@eduquality.pl)

tel. +48 661 359 48

II część szkolenia: **Techniki tworzenia materiałów promocyjnych i komunikacja z klientem**

**Cele:**

- Nauka tworzenia profesjonalnych materiałów promocyjnych (broszury, prezentacje, strony internetowe).
- Skuteczna komunikacja z potencjalnymi klientami.
- Budowanie relacji oraz pozyskiwanie długoterminowych partnerstw.

**Tematyka:**

- Tworzenie materiałów promocyjnych: jakie elementy są kluczowe?
- Prezentacje i broszury – co powinny zawierać, aby były skuteczne.
- Jak optymalizować strony internetowe jednostek naukowych pod kątem oferty usługowej.
- Metody komunikacji z klientem – budowanie zaufania, relacji i współpracy.
- Strategie budowania długoterminowych partnerstw i pozyskiwania stałych klientów.

III część szkolenia: **Zarządzanie i monitorowanie realizacji usług oraz optymalizacja**

**Cele:**

- Wprowadzenie do zarządzania realizacją usług.
- Monitorowanie wyników za pomocą kluczowych wskaźników efektywności (KPI).
- Optymalizacja kosztów i zwiększanie marżowości oferowanych usług.
- Wykorzystanie danych do ciągłego doskonalenia oferty usługowej.

**Tematyka:**

- Zarządzanie realizacją usług – jak efektywnie planować i realizować zamówienia.
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) – jak je definiować i monitorować.
- Optymalizacja kosztów i zwiększanie zyskowności oferowanych usług.
- Zbieranie i analiza danych – wykorzystywanie informacji zwrotnych do udoskonalania oferty.
- Narzędzia do monitorowania efektywności i jakości realizowanych usług.

IV część szkolenia: **Sesja pytań i odpowiedzi oraz ćwiczenia praktyczne**

**Cele:**

- Zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.
- Rozwiązywanie problemów i pytań uczestników związanych z tworzeniem i wdrażaniem ofert usługowych.
- Utrwalenie kluczowych koncepcji oraz omówienie wyzwań związanych z rozwojem oferty usługowej.

**Tematyka:**

- Otwarta sesja pytań i odpowiedzi dotycząca omawianych tematów.
- Praktyczne ćwiczenia związane z przygotowaniem oferty usługowej.
- Indywidualne konsultacje z uczestnikami na temat ich specyficznych wyzwań.

**Podsumowanie szkolenia i zakończenie**

- Krótkie podsumowanie najważniejszych tematów z każdego panelu.
- Informacja o możliwościach dalszego wsparcia oraz materiałach do samodzielnej pracy.

---

**Kontakt**

adres e-mail: [kontakt@eduquality.pl](mailto:kontakt@eduquality.pl)

tel. +48 661 359 48