



Akademia menedżera medium lokalnego

tipmediaConsulting
szkolenia i doradztwo

18-19.11.2019 r.
HOTEL FOCUS
PREMIUM LUBLIN
Podzamcze 1
20-126 Lublin



MODUŁ I (2h)

JAK ZWIĘKSZYĆ EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA – CZYLI BIZNESOWE PRAWDY I NIEPRAWDY

- Zarządzanie finansami w firmie – czyli w jaki sposób gromadzić oszczędności
- Jak sobie radzić z problemami płynności finansowej
- Nauka obsługi i zarządzania finansami w oparciu o arkusz kalkulacyjny Cashflow
- Dochodzenie należności i motywowanie dłużników do spłaty zobowiązań
- Jak przewodzą skuteczni liderzy?
- Komunikowanie wartości w działaniach marketingowych i sprzedażowych

Prowadzący – **ROBERT SUSZKO**

MODUŁ II (2h)

MODELE BIZNESOWE W ERZE KONWERCENCJI

- Trendy na świecie w mediach lokalnych
- Model oparty na reklamach
- Model oparty na widzach/słuchaczach
- Jak budować społeczność wokół medium lokalnego?
- Eventy jako element układanki biznesowej

Prowadzący – **PIOTR MAREK**

MODUŁ III (2h)

RADIO / AUDIO / PODCAST – JAK EFEKTYWNIIE TWORZYĆ I ZARZĄDZAĆ TREŚCIAMI AUDIO

- Digitalizacja pracy radiowca
- Zarządzanie reklamą radiową online
- Podcasty – nowa forma konsumpcji treści
- Sposoby monetyzacji materiałów audio
- Jak budować społeczność słuchaczy radia?

Prowadzący – **MARCIN MARZEC**

MODUŁ IV (2h)

JAK VIDEO W INTERNECIE ZMIENI TWÓJ BIZNES

- Live streaming – jak z niego korzystać? Jakie źródła streamingu wybrać?
- Relacje na żywo, webinary, personal branding
- Intuicyjne programy do tworzenia pełnowartościowych filmów
- Poznaj heavy userów video w internecie
- Jak zwiększyć liczbę osób oglądających transmisję?

Prowadzący – **MARIUSZ KONOPKA**

II dzień

MODUŁ I (2h)

BIZNES TO HISTORIA, KTÓRA SIĘ TWORZY – CZYLI JAK WYKORZYSTAĆ STORYTELING DO BUDOWANIA ROZPOZNAWALNEJ MARKI NA KONKURENCYJNYM RYNKU

- Sekrety budowanie własnej marki – od czego zacząć oraz na co zwrócić uwagę?
- Czym jest storytelling w procesie budowania marki oraz jak go wykorzystać w działaniach marketingowych oraz sprzedaży?
- Podstawy zastosowania storytellingu w sprzedaży – jak opowiadać, kiedy opowiadać oraz co opowiadać, tak żeby przekaz był ciekawy i inspirował do rozwiązań, które oferujemy potencjalnym klientom

Prowadzący – **TOMASZ TELEJ**

MODUŁ II (2h)

BUDOWANIE OFERTY REKLAMOWEJ

- Jak budować bazę klientów?
- Multiplatforma kluczem do klienta
- Narzędzia do budowania i planowania sprzedaży
- Jak powinna wyglądać zakładka „reklama”?

Prowadzący – **PIOTR MAREK**

MODUŁ III (2h)

ZBUDUJ REDAKCJE W INTERECIE. NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA – NOWE MOŻLIWOŚCI

- Optymalizacja treści i copywriting pod SEO. Sztuka tworzenia contentu, jak działają algorytmy Google'a, jak poprawić swoją widoczność w sieci?
- Zbuduj własny portal internetowy. Systemy zarządzania treścią. (Wordpress, Tipnews)

Prowadzący – **DARIUSZ SZPAKOWSKI**

MODUŁ IV (2h)

SOCIAL MEDIA W TWOJEJ REDAKCJI – POZYSKUJ NOWYCH ODBIORCÓW I REKLAMODAWCÓW

- Facebook jako narzędzie reklamowe. Facebook Ads, Messenger Marketing, Messenger jako narzędzie obsługi klienta. Czy płacić za pozyskanie fanów?
- Instagram dla Twojej redakcji: budowanie zaangażowanie odbiorców, hashtagi – które pomagają, a które szkodzą, influencer marketing, Instagram Live
- Automatyzacja pracy w social mediach – integracja treści kont Facebook/Twitter

Prowadzący – **KAMIL CZYŻAK**