

**Dwa ćwiczenia do Modułu III “Marketing szkolenia LSE dla słuchaczy znajdujących się w niekorzystnej sytuacji”**

**Ćwiczenie nr 1**  
**Promocja szkolenia LSE**

**Cele ćwiczenia:**

1. Opisz wybraną grupę osób defaworyzowanych (charakterystyka społeczna i psychologiczna);
2. Stwórz reklamę promującą kurs szkoleniowy LSE dla dorosłych i określ kanały komunikacji.

**Instrukcja:** praca w grupach (4-5 osób w grupie). Uczestnicy są podzieleni na grupy i wykonują ćwiczenie. Później, prezentują swoje reklamy uczniom. Uczniowie z innych grup oceniają ich pracę i dostarczają informację zwrotną. Nauczyciele osób dorosłych podsumowują rezultaty praktycznych ćwiczeń.

Etapy ćwiczenia	Czas	Narzędzia	Kryteria oceny
1. Dyskusja w grupie i krótki opis grupy docelowej	10 min.		Jasny opis charakterystyki społecznej i psychologicznej grupy defaworyzowanej.
2.1. Tworzenie reklamy: <i>(atrakcyjny wygląd; ciekawy nagłówek; spójny tekst; logo lub kontakt)</i>	20 min.	Papier (rozmiar A3/A4), kolorowe długopisy, nożyczki, komputer.	Oryginalność; estetyczny wygląd; atrakcyjność; istotność tematu; skuteczność
2.2. Wprowadzenie kanałów komunikacji			
3. Feedback od uczniów i nauczycieli	10 min.		Szczegółowe sugestie dotyczące poprawek w reklamie

## Ćwiczenie nr 2

### Plan marketingu kursu LSE

(W oparciu o pracę Daniel Silver „A Sample One Page Marketing plan”  
(<http://www.danielsilver.com/sample-marketing-plan>)

**Cel ćwiczenia** – utrwalenie wiedzy marketingowej nauczycieli osób dorosłych przez przygotowanie jednej strony planu marketingowego dla szkolenia LSE.

**Cel tego planu** – przewidzieć niezbędne warunki i działania dla grup defaworyzowanych, aby przyciągnąć i zmotywować uczniów do podjęcia szkolenia LSE.

#### **Instrukcja. Praca zespołowa (4-6 osób)**

- Nauczyciele osób dorosłych wybierają grupę docelową, która napotyka na przeszkody natury społecznej, ekonomicznej czy geograficznej;
- Zgodnie z tabelką poniżej, muszą przygotować plan;
- Plany przedstawiane są uczniom z innych grup;
- Zarówno uczniowie jak i nauczyciele osób dorosłych oceniają przygotowane plany marketingowe.

**Czas trwania ćwiczenia:** (około 2 godzin)

PYTANIE	ODPOWIEDŹ
<b>1) Cel</b> Jaki jest cel (cele) marketingu LSE?	
<b>2) Twoja usługa</b> Jaką usługę(usługi) oferujesz?	
<b>3) Grupa odbiorców</b> Kim jest twoja grupa odbiorców? Dlaczego potrzebują twojej usługi? Jakich korzyści oczekują?	
<b>4) Wycena</b> Jak wycenisz swoje szkolenie LSE?	
<b>5) Miejsce</b> 1. Jak docieramy do klientów z informacją o szkoleniu? 2. Czy wybrałeś odpowiednie i atrakcyjne miejsce na szkolenie?	

<p><b>6) Wsparcie</b> Jakie dodatkowe usługi zaoferujesz swojej grupie odbiorców?</p>	
<p><b>7) Promocja</b> Jak przekażesz swoją ofertę grupie odbiorców, tak aby mogli skorzystać ze szkolenia LSE? Jak zmotywujesz ich do podjęcia nauki i założenia firmy? Jakich narzędzi i kanałów komunikacji użyjesz?</p>	
<p><b>8) Budżet</b> Ile środków finansowych musisz przeznaczyć na wdrożenie planu marketingowego szkolenia LSE?</p>	
<p><b>9) Plan działania</b> Co zrobisz? (przedstaw szczegółowy plan działań i harmonogram)</p>	