

Tworzenie bazy ofert i promocji internetowej

Program szkolenia 2024 r.

Organizator: Narodowe Forum Doradztwa Kariery

Metoda szkolenia: Szkolenie ma charakter warsztatów multimedialnych.

Szkolenie kończy się autoryzacją uzyskanej wiedzy i uzyskaniem certyfikatu.

Cel szkolenia: W trakcie szkolenia uczestnicy nauczą się, jak profesjonalnie przygotować ofertę, która przyciągnie uwagę młodych kandydatów, oraz jak skutecznie promować ją w internecie, wykorzystując nowoczesne narzędzia i platformy.

Dzięki szkoleniu uczestnicy dowiedzą się, jak wyróżnić swoją ofertę wśród innych, zwiększyć jej zasięg i dotrzeć do właściwej grupy docelowej. Szczególny nacisk zostanie położony na praktyczne wykorzystanie mediów społecznościowych, portali internetowych oraz narzędzi analitycznych w celu efektywnej promocji.

Odbiorcy szkolenia: Członkowie oraz pracownicy organizacji rzemieślniczych.

Nauka zawodu w zakładach rzemieślniczych odbywa się w systemie dualnym, obejmując część praktyczną, realizowaną u pracodawcy oraz doskazywanie teoretyczne (w branżowej szkole pierwszego stopnia lub na kursie doskazywającym). Nauka zawodu w rzemiośle odbywa się na podstawie umowy o pracę w celu przygotowania zawodowego.

Narodowe Forum Doradztwa Kariery

Biuro Zarządu Krajowego NFDK
31-126 Kraków, ul. Ambrożego Grabowskiego 3 lok.1

nfdk@nfdk.pl | www.nfdk.pl
+48 517 517 002 | +48 501 747 378

Program szkolenia 2024 r.

1. TWORZENIE ATRAKCYJNEJ OFERTY NAUKI ZAWODU

W pierwszej części szkolenia uczestnicy dowiedzą się, jak przygotować ofertę, która nie tylko przyciągnie uwagę kandydatów, ale także zbuduje zainteresowanie ich rodziców. Omówimy kluczowe elementy ogłoszenia, takie jak szczegółowy opis zawodu, możliwości rozwoju, perspektywy zawodowe oraz dodatkowe korzyści dla ucznia. Szczególny nacisk położymy na język i ton komunikacji, które powinny być dostosowane do młodych ludzi, a jednocześnie profesjonalne i wiarygodne.

2. PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE BAZY OFERT NAUKI ZAWODU

Kolejnym krokiem jest zrozumienie, jak działa system publikowania ofert w internecie. Uczestnicy poznają najważniejsze funkcjonalności bazy ofert dedykowanej nauce zawodu i kształceniu dualnemu. Dowiedzą się, jak zamieszczać oferty, czy korzystać z funkcji udostępniania.

3. OPTYMALIZACJA OFERTY POD KĄTEM WYSZUKIWAREK INTERNETOWYCH (SEO)

Aby oferta była widoczna dla szerokiego grona odbiorców, ważne jest jej dostosowanie do algorytmów wyszukiwarek internetowych. Podczas tej części szkolenia uczestnicy nauczą się, jak pisać teksty bogate w odpowiednie słowa kluczowe, np. „nauka zawodu mechanik samochodowy w [lokalizacja]” czy „praktyki stolarz”. Zajmiemy się również technikami formatowania treści i wyboru odpowiednich zdjęć, które zwiększają widoczność w wynikach wyszukiwania.

4. PROMOCJA OFERTY W MEDIACH SPO- ŁECZNOŚCIOWYCH

Media społecznościowe to potężne narzędzie promocji ofert nauki zawodu. W tej części szkolenia pokażemy, jak wykorzystać platformy takie jak Facebook, Instagram i LinkedIn do skutecznego dotarcia do młodzieży. Uczestnicy dowiedzą się, jak tworzyć atrakcyjne posty, jakie treści angażują młodych ludzi oraz jak zaplanować kampanie reklamowe, które zwiększą zasięg i widoczność oferty.

5. TWORZENIE MATERIAŁÓW PROMOCYJNYCH

Obraz jest wart więcej niż tysiąc słów, szczególnie w internecie. Uczestnicy nauczą się, jak tworzyć atrakcyjne grafiki, plakaty, a nawet krótkie filmy promujące oferty nauki zawodu. Omówimy bezpłatne i łatwe w obsłudze narzędzia online, takie jak Canva, oraz znaczenie autentycznych zdjęć przedstawiających uczniów i mistrzów w zakładzie pracy.

6. ANALIZA SKUTECZNOŚCI DZIAŁAŃ PROMOCYJNYCH

Na koniec uczestnicy dowiedzą się, jak ocenić efektywność swoich działań promocyjnych. Pozną narzędzia analityczne, takie jak Google Analytics i statystyki mediów społecznościowych, które pozwalają monitorować liczbę wyświetleń oferty, kliknięć oraz zgłoszeń. Nauczą się także, jak na bieżąco optymalizować swoje ogłoszenia, aby zwiększyć zainteresowanie.