



piąta ćwiartka

o szkoleniu

- czyli czym jest piąta ćwiartka

Dane, które dostarczamy naszym klientom, muszą spełniać cztery kryteria: trafności, rzetelności, czytelności i użyteczności. Piąty warunek to konieczność zaangażowania odbiorcy, sprawienia, że zostaną docenione w organizacji, zapamiętane i wykorzystane. Przedmiotem szkolenia jest właśnie piąta ćwiartka: sztuka angażowania odbiorców poprzez różne nietypowe formy.

W świecie interaktywnych aplikacji i infografik nie można już przecież pokazywać danych, wiedzy czy insightów w sposób wyłącznie pasywny, jeśli nie chcemy, by trafiły od razu do szuflady. Naszym zadaniem jest nie tylko samo zebranie i pokazanie danych, ale także ich przekazanie, by zostały zapamiętane; wtłoczeniu do głowy, najlepiej w sposób niezauważalny, zabawny, ciekawy i niestandardowy dla odbiorcy w formie takiej czy innej interakcji.

Przed szkoleniem zaplanujemy spotkanie, podczas którego wspólnie ustalimy szczegóły związane z indywidualizacją szkolenia dla Ciebie i Twojego zespołu.

korzyści dla uczestników

– czyli jak zaangażujesz odbiorców prezentowanych przez Ciebie danych

5 typów narzędzi

zagadki kryminalne

gry karciane i karty

planszówki

formy narracyjne

gry przestrzenne

9 gotowych rozwiązań

dla różnych branż

dla różnych typów danych

dla różnych odbiorców

indywidualny voucher

6 miesięcy ważności vouchera

kontakt z prowadzącą

forma szkolenia

- czyli dlaczego warsztat

Formą jest warsztat, podczas którego uczestnicy będą tworzyć swoje narzędzia i ćwiczyć. Warsztaty uznawane są za jedną z najbardziej angażujących form nauczania i uczenia się co ma bezpośrednie przełożenie na implementację zdobytej wiedzy. Podczas prowadzonych przez nas szkoleń i warsztatów korzystamy z autorskiej metodologii nauczania TRUE.



materiały

- czyli zasoby wiedzy w nietypowej formie

Każdy uczestnik otrzyma swój zestaw materiałów



jedno narzędzie
dostosowane
bezpośrednio do case'u
Klienta



prezentacja

Agata Grabowska

- trenerka



Dr Agata Grabowska zajmuje się rozwojem metodologii behavioral change: w pracy akademickiej na Uniwersytecie Warszawskim i w praktyce biznesowej z klientami z kategorii: ubezpieczenia, telekomunikacja, napoje, finanse, a także z instytucjami publicznymi i NGOjami. Poprzednio związała była The Behavioral Architects w Sydney, gdzie zdobywała doświadczenia w stosowaniu behavioral change dla następujących klientów: Optus, Sydney Water, Energy Australia, AMP, Melbourne Metro Transit, Commonwealth Bank.

Kontakt

Szkolenia dedykowane na zlecenie Polskiego Towarzystwa Badaczy Rynku i Opinii obsługuje firma ORA&Funksters

Zapraszam do kontaktu,
Agnieszka Piorun, agnieszka.piorun@ptbrio.pl



telefon

22 648 44 92



@

szkolenia@ptbrio.pl



adres

ul. Szarotki 11
02-609 Warszawa