

zaprasza na szkolenie

**Piąta ćwiartka,
czyli jak zaangażować odbiorców danych****17 maja 2017 r.
Warszawa****Tematyka szkolenia**

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.

Do kogo kierowane jest szkolenie

Uczestnikami mogą być badacze, analitycy, pracownicy domów mediowych, agencji reklamowych czy PR, marketerzy – wszyscy ci, którzy w swojej pracy muszą w atrakcyjny sposób przedstawiać dane lub prezentować wiedzę czy informacje klientom wewnętrznym bądź zewnętrznym.

Korzyści dla uczestników

Proponowane szkolenie pozwoli uczestnikom wyrwać się z ograniczeń Power Pointa, tabel i slajdów, na rzecz form bardziej angażujących odbiorców w postaci pięciu typów narzędzi tworzących piątką ćwiartkę: zagadki kryminalne, gry karciane i karty, planszówki, formy narracyjne, gry przestrzenne

Nauczą się między innymi, jak na przykład za pomocą gry karcianej pokazać nową segmentację, za pomocą zagadki kryminalnej zilustrować trendy demograficzne i ich zależność z konsumpcją, jak dzięki grze w memo wdrożyć nową wizję i misję w organizacji zatrudniającej kilka tysięcy osób.

Efektem szkolenia będzie umiejętność wykorzystania 9 gotowych narzędzi, pod które wystarczy podłożyć własne dane czy informacje, by z powodzeniem wykorzystać je na prezentacji czy warsztacie z klientem.

Każdy z uczestników otrzyma sześciomiesięczny voucher na pomoc i wsparcie ze strony prowadzącej przy samodzielnym korzystaniu z narzędzi.

Forma szkolenia

Warsztatowa – uczestnicy będą ćwiczyć i tworzyć narzędzia.

Stopień zaawansowania szkolenia

Nie ma żadnych wymagań wstępnych

**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 NGO-sami. 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.

Szczegółowy zakres szkolenia

Szkolenie będzie podzielone na pięć modułów plus wstęp. W każdym module uczestnicy zapoznają się w 1-2 narzędziami.

Spis modułów:

1. Gry tekstowe i zagadki
2. Gry karciane i karty
3. Planszówki
4. Formy narracyjne
5. Gry i zadania przestrzenne

Uczestnicy doświadczą każdego narzędzia tak, jakby byli jego odbiorcami, a potem nauczą się je konstruować.

Na koniec wykonają zadanie wyznaczone przez prowadzącą przy użyciu wybranego przez siebie narzędzia.

