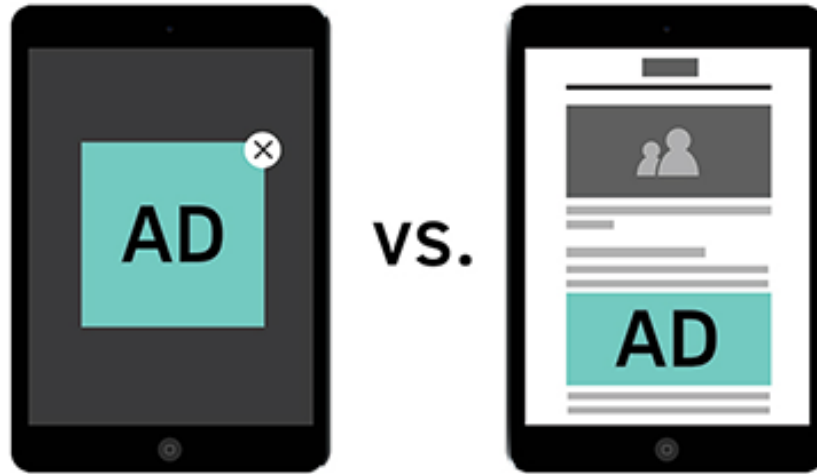


ПРОПОЗИЦІЇ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ

«Нативна реклама»

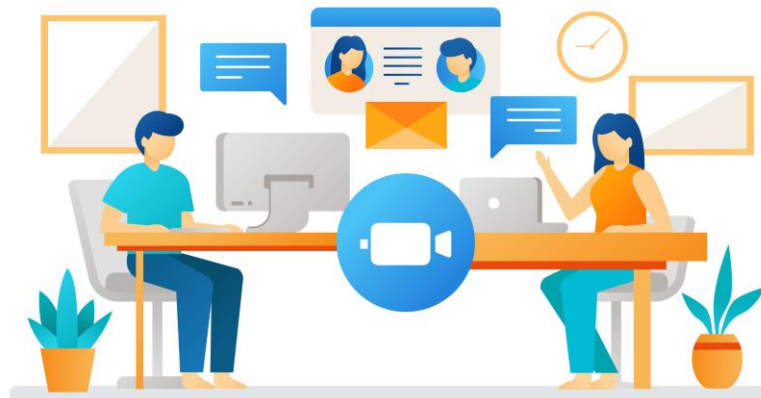
<https://bit.ly/3gZdr4l>



У межах курсу ви дізнаєтесь, що таке нативна реклама і якою вона буває, як подати інформацію про бренд максимально органічно та без зайвого привернення уваги. Ви знайдете пояснення, як читач ідентифікує нативний матеріал та як виміряти ефективність нативного контенту, дізнаєтесь також і про те, як нативна реклама впливає на інші види рекламного бізнесу.

«Як будувати бізнес онлайн»

<https://bit.ly/3WsOSgm>



Провідні експерти з онлайн-технологій допоможуть розібратись у законодавчій базі, технічних та організаційних аспектах роботи бізнесу онлайн.

Ви дізнаєтесь, як правильно використовувати digital-маркетинг для покращення позицій на ринку або виводу нового товару. Експерти поділяться досвідом, чому надзвичайно важливо надавати психологічну підтримку співробітникам та як вести перемовини у цифровому середовищі.

«Підприємництво: Хто ваш клієнт?»

<https://bit.ly/3fxDVd6>



Курс заснований на дослідженнях стартап-компаній Массачусетського технологічного інституту та їхніх засновників. Після завершення курсу ви навчитесь збільшувати групу ваших цільових клієнтів: проводити сегментацію ринку; обирати стартову позицію на ринку; розробляти портрети клієнтів; обчислювати загальний розмір цільового ринку; розуміти свого клієнта.

Ви дізнаєтеся, як спілкуватись з потенційними клієнтами, зрозуміти суттєву різницю між аналізом ринку згори донизу та знизу вгору, а також розробите стратегічну основу для прийняття рішення про те, які ринки слід використовувати для вашого товару чи послуги.

«Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності»

<https://bit.ly/3WCdb5C>



У програмі курсу – методика аналізу клієнтів та розробки Пропозиції Цінності для них, а також, природа спротиву змінам та методологія ефективного подолання шести рівнів опору задля успішного продажу Пропозиції Цінності. На курсі Ви усвідомите різницю у сприйнятті цінності товару або послуги постачальником і покупцем та кореневий конфлікт маркетингу, який походить з цього. Ви переосмислите поняття сегментації ринку та єдиної справедливої ціни. Ви навчитися аналізувати виділених клієнтів та сегменти ринку за допомогою причинно-наслідкових зв'язків (Інструментів процесів Мислення ТОС). Головне – ви навчитесь розробляти і продавати Пропозицію Цінності як для клієнта, так і для виокремленого сегмента ринку (маркетинговий інструмент і техніки продажів, створені на основі рішень ТОС і Інструментів Процесів Мислення ТОС).

«Цифровий маркетинг»

<https://bit.ly/3UCdmlZ>



Курс надасть вам всі необхідні базові навички, які допоможуть зробити головні кроки на шляху просування бізнесу у цифровому середовищі.

Як правильно побудувати сайт? На що звертають увагу клієнти? Де шукати перших замовників? На чому засновується репутація в мережі? Чому особистий бренд – це важливо? Як налаштувати рекламу в Google та змусити працювати соціальні мережі? Відповіді на ці питання є в даному курсі! Цей курс – перший безкоштовний крок, який потрібно зробити всім.

«Експерт з акредитації освітніх програм: онлайн тренінг»

<https://bit.ly/3Wpmtb4>



Курс-тренінг для експертів з оцінювання якості вищої освіти допоможе всім охочим, а особливо науково-педагогічним працівникам підготуватись до складання тесту та проходження сертифікації.

Звертаємо вашу особливу увагу на те, що після успішного проходження запропонованих курсів, ви отримаєте сертифікати, які підтверджуватимуть ваші знання. На основі цих сертифікатів і ваших звернень, викладачі можуть вам зарахувати відповідні розділи в освітніх компонентах, які ви вивчаєте.

Prometheus – це лише один з багатьох різних способів отримати якісні додаткові знання і навички.