# 1. Czy uważasz temat szkolenia za ciekawy?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Odpowiedź | % | Liczba |
| tak | 100,00% | 49 |
| nie | 0,00% | 0 |
| nie mam zdania | 0,00% | 0 |

Wypełnienia: 49

# 2. jak oceniasz prowadzenie szkolenia? Wskaż cyfrę od 1 do 5, gdzie jeden oznacza najniższą ocenę, a 5 najwyższą

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Odpowiedź | % | Liczba |
| 1 | 0,00% | 0 |
| 2 | 0,00% | 0 |
| 3 | 6,12% | 3 |
| 4 | 14,29% | 7 |
| 5 | 79,59% | 39 |

Wypełnienia: 49

# 3. Czy szkolenia online o podobnej tematyce powinny być wg. ciebie zorganizowane?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Odpowiedź | % | Liczba |
| tak | 97,96% | 48 |
| nie | 0,00% | 0 |
| nie mam zdania | 2,04% | 1 |

Wypełnienia: 49

# 4. Jak powinna być tematyka innych szkoleń online?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Odpowiedź | % | Liczba |
| szkoleń z marketingu prawniczego\* | 79,59% | 39 |
| szkoleń z promocji w mediach społecznościowych\*\* | 57,14% | 28 |
| profesjonalnego korzystania z LinkedIn\*\*\* | 51,02% | 25 |
| szkoleń dotyczących wykorzystania programów do wideokonferencji w szkoleniach/webinariach/konaktach z klientem (Webex, Zoom, MS Teams)\*\*\*\* | 48,98% | 24 |
| szkoleń dotyczących programów do pracy na odległość\*\*\*\*\* | 42,86% | 21 |
| szkoleń z analizy zachowania i potrzeb moich klientów odwiedzających moje strony (pixel Facebooka, Google Analytics, Hotjar itp)\*\*\*\*\*\* | 38,78% | 19 |
| inne (jakie?)\*\*\*\*\*\*\* | 10,20% | 5 |

Wypełnienia: 49

Odpowiedzi do pytania: Jak powinna być tematyka innych szkoleń online? - inne (jakie?)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Odpowiedź | % | Liczba |
| marketing a etyka | 2,04% | 1 |
| bardzo ciekawe szkolenie - przydałaby się kontynuacja i rozszerzenie poruszonych tematów | 2,04% | 1 |
| Marka kancelarii prawnej | 2,04% | 1 |
| Księgowość i podatki dla prawników, organizacja pracy, prowadzenie blogów, seo a także szkolenia z zakresu praktyki prawnej prowadzone przez praktyków | 2,04% | 1 |
| budowanie oferty pod konkretnych odbiorców, jak wczuć się w potrzeby klientów, ale też jak nie dać wejść klientowi sobie "na głowę" | 2,04% | 1 |

Wypełnienia: 5