



PERFECTA Anna
Miastkowska



SOCIAL MEDIA - KOMUNIKACJA, MARKETING I SPRZEDAŻ. KOMPETENCJE CYFROWE. SZKOLENIE ZDALNE W CZASIE RZECZYWISTYM.

Numer usługi 2024/03/04/148838/2088485

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 15.05.2024 do 21.05.2024

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

176,47 PLN brutto/h

176,47 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm, pracownicy oraz osoby, które chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych do skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych dzięki wykorzystaniu cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dysponuje wiedzą o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	definiuje zasady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	wymienia rodzaje działań sprzedażowych i marketingowych w social mediach oraz rodzaje aktywności	Test teoretyczny
	definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Obsługuje poszczególne media społecznościowe oraz wykorzystuje ich funkcjonalności	zakłada profile w poszczególnych mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	dobiera, opracowuje i publikuje rolki, reelsy, storiesy, relacje, wydarzenia	Test teoretyczny
Dysponuje wiedzą o tworzeniu strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedaży i marketingowej i zastosowania w Social Mediach	wymienia zasady budowania strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedażowo marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Test teoretyczny
Dysponuje wiedzą o doborze właściwego contentu i narzędziach pomocnych w tworzeniu contentu na media społecznościowe w formie treści i grafiki	określa korzyści stosowania sztucznej inteligencji oraz Canvy	Test teoretyczny
	rozdziela rodzaje content marketingu	Test teoretyczny
Stosuje content marketingowy na media społecznościowe	dobiera i opracowuje content na poszczególne media zgodnie z zasadami działania poszczególnych mediów i zasad social selling	Test teoretyczny
Obsługuje narzędzia pomocnicze tj. Canva i Chat GPT w zakresie niezbędnym do komunikacji, marketingu i sprzedaży w Social Mediach	tworzy, przygotowuje treści pisane, wideo i grafikę w poszczególnych mediach	Test teoretyczny
	tworzy treści w chat GPT	Test teoretyczny
	opracowuje posty w Canvie	Test teoretyczny
Wdraża strategiczne działania w mediach społecznościowych	planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji marki, strategii sprzedażowo marketingowej	Test teoretyczny
	podejmuje działania marketingowe, sprzedażowe i komunikacyjne zgodne z założeniami strategii	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Współpracuje i nawiązuje relacje z odbiorcami.	stosuje działania komunikacyjne mające wpływ na budowanie długotrwałych relacji międzyludzkich i biznesowych z odbiorcami	Test teoretyczny
Afirmuje pozytywny stosunek do zmiany.	Akceptuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

1. Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
2. Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych.
3. Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe.
4. Budowanie zaangażowania klienta.
5. Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media.
6. Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
7. . Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
8. You Tube – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.

9. LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
10. Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
11. Podstawy strategii komunikacji marki w social media.
12. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań. Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości.
13. Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP.
14. Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media.

Szkolenie trwa 34 godziny zegarowe, każda godzina to 60 minut. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 16 osób. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu oraz komputera lub innego sprzętu przenośnego z dostępem do internetu z mikrofonem i głośnikiem. Video nie jest wymagane.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Wprowadzenie. Przegląd wybranych mediów społecznościowych.	Anna Miastkowska	15-05-2024	14:00	15:00	01:00
2 z 35 Aktualne trendy w Social Mediach. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-05-2024	08:00	09:30	01:30
3 z 35 Przerwa kawowa.	Anna Miastkowska	16-05-2024	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 35 Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-05-2024	09:45	11:15	01:30
5 z 35 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	16-05-2024	11:15	11:30	00:15
6 z 35 Zasady social sellingu w SM. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-05-2024	11:30	12:30	01:00
7 z 35 Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. Budowanie zaangażowania klienta - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-05-2024	12:30	13:15	00:45
8 z 35 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	16-05-2024	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 35 Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w SM. CANVA jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-05-2024	13:30	15:30	02:00
10 z 35 Ćwiczenie praktyczne podsumowujące.	Anna Miastkowska	16-05-2024	15:30	16:00	00:30
11 z 35 Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe, cz. 1 - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-05-2024	08:00	09:30	01:30
12 z 35 Przerwa kawowa.	Anna Miastkowska	17-05-2024	09:30	09:45	00:15
13 z 35 Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe, cz. 1 - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-05-2024	09:45	11:15	01:30
14 z 35 Przerwa	Anna Miastkowska	17-05-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 35 Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-05-2024	11:30	13:15	01:45
16 z 35 Przerwa	Anna Miastkowska	17-05-2024	13:15	13:30	00:15
17 z 35 You Tube – Zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo sprzedażowe. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-05-2024	13:30	15:30	02:00
18 z 35 Facebook i Instagram jako media wykorzystywane w biznesie.	Anna Miastkowska	17-05-2024	15:30	16:00	00:30
19 z 35 Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży, cz. 1 – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	20-05-2024	08:00	09:30	01:30
20 z 35 Przerwa kawowa.	Anna Miastkowska	20-05-2024	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 35 Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży, cz. 2 – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	20-05-2024	09:45	11:15	01:30
22 z 35 Przerwa	Anna Miastkowska	20-05-2024	11:15	11:30	00:15
23 z 35 LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	20-05-2024	11:30	13:15	01:45
24 z 35 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	20-05-2024	13:15	13:30	00:15
25 z 35 Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo – sprzedażowe – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	20-05-2024	13:30	15:30	02:00
26 z 35 LinkedIn i Pinterest jako profile firmowe.	Anna Miastkowska	20-05-2024	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 35 Podstawy strategii komunikacji marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	21-05-2024	08:00	09:30	01:30
28 z 35 Przerwa	Anna Miastkowska	21-05-2024	09:30	09:45	00:15
29 z 35 Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości – wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	21-05-2024	09:45	11:15	01:30
30 z 35 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	21-05-2024	11:15	11:30	00:15
31 z 35 SZTUCZNA INTELIGENCJA jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. wykład, ćwiczenia .	Anna Miastkowska	21-05-2024	11:30	13:15	01:45
32 z 35 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	21-05-2024	13:15	13:30	00:15
33 z 35 JAK OCENIAĆ I MIERZYĆ EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁAŃ W SOCIAL MEDIA. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	21-05-2024	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
34 z 35 Ocena działań własnych w mediach społecznościowych. Ćwiczenie praktyczne podsumowujące.	Anna Miastkowska	21-05-2024	15:00	16:30	01:30
35 z 35 Egzamin wewnętrzny. Test wiedzy. Ocena nabytej wiedzy. Zakończenie.	-	21-05-2024	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym

doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma zaświadczenie po realizacji szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia oraz otrzymania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu wiedzy.

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pomocą platformy Teams

w związku z czym udział w szkoleniu wymaga dostępu do komputera lub innego cyfrowego narzędzia przenośnego obsługującego obraz i dźwięk z dostępem do internetu w celu komunikacji z uczestnikami szkolenia i trenerem, odtwarzania prezentacji i obsługi cyfrowych narzędzi do wykonywania ćwiczeń.

2. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

3. Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%

Warunki techniczne

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym.

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację **Teams**.

Wymagania techniczne do udziału w szkoleniu:

Komputer stacjonarny, laptop, telefon, tablet lub inne urządzenie stacjonarne bądź mobilne ze stabilnym internetem z mikrofonem i kamerą. Przed szkoleniem zostanie przeprowadzona próba połączenia.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej w Teams (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari), można zainstalować aplikację Clickmeeeting na swoim urządzeniu ale nie jest to wymagane.

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy mogą brać aktywny udział w zajęciach. Uczestnicy mają możliwość komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mają dostęp do chatu online.

Link do szkolenia online udostępniony jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania celem udziału w szkoleniu.

! Przed rozpoczęciem szkolenia:

- należy sprawdzić łącze internetowe, zadbać o jego dobrą jakość połączenia internetowego
- należy sprawdzić czy poprawnie działa kamera i mikrofon

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie stacjonarne lub mobilne do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

"Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia."

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail salesconsulting@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154