

**SOCIAL MEDIA W PODOLOGII**

Numer usługi 2024/05/14/51165/2149399

**1 476,00 PLN** brutto

1 200,00 PLN netto

210,86 PLN brutto/h

171,43 PLN netto/h

PEGAZ GROUP

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 11.07.2024 do 11.07.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Podolog, kosmetolog, lekarz, osoby pracujące z pacjentami podologicznymi
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego opracowywania skutecznej strategii mediów społecznościowych, uwzględniające cele biznesowe, docelowe audytorium i przekaz w celu skutecznego promowania gabinetów i usług podologicznych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje różne platformy, trendy i korzyści wynikających z obecności w mediach społecznościowych w dziedzinie podologii	Charakteryzuje różne platformy, trendy i korzyści wynikających z obecności w mediach społecznościowych w dziedzinie podologii	Test teoretyczny
Opracowuje skuteczne strategie mediów społecznościowych, uwzględniające cele biznesowe, docelowe audytorium i przekaz	Opracowuje skuteczne strategie mediów społecznościowych, uwzględniające cele biznesowe, docelowe audytorium i przekaz	Test teoretyczny
Skutecznie monitoruje konkurencję i wykorzystuje informacje w doskonaleniu swojej obecności online	Skutecznie monitoruje konkurencję i wykorzystuje informacje w doskonaleniu swojej obecności online	Test teoretyczny
Potrafi zakładać i rozwijać profile na popularnych platformach	Potrafi zakładać i rozwijać profile na popularnych platformach	Test teoretyczny
Potrafi tworzyć treści, które przyciągają uwagę pacjentów, dostarczają wartość i budują zaufanie	Potrafi tworzyć treści, które przyciągają uwagę pacjentów, dostarczają wartość i budują zaufanie	Test teoretyczny
Zna i stosuje zasady komunikacji z Klientem / Pacjentem	Zna i stosuje zasady komunikacji z Klientem / Pacjentem	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, po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje dokument (zaświadczenie), które zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena zdobytej wiedzy oraz umiejętności jest potwierdzana podczas bieżącej obserwacji w czasie trwania usługi a także poprzez test teoretyczny.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

1. Podstawy budowania marki oraz wprowadzenie do mediów społecznościowych
2. Tworzenie strategii
3. Analiza konkurencji
4. Tworzenie i zarządzanie profilami społecznościowymi
5. Kreacja wartościowych treści
6. Praktyczne case study

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Podstawy budowania marki oraz wprowadzenie do mediów społecznościowych. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 7</b> Tworzenie strategii. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	11:00	12:00	01:00
<b>3 z 7</b> Analiza konkurencji. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	12:00	13:00	01:00
<b>4 z 7</b> Tworzenie i zarządzanie profilami społecznościowymi. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	13:00	14:00	01:00
<b>5 z 7</b> Kreacja wartościowych treści. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	14:00	15:00	01:00
<b>6 z 7</b> Praktyczne case study. (+15 minut przerwy)	Daniel Abratkiewicz	11-07-2024	15:00	16:45	01:45
<b>7 z 7</b> Walidacja	-	11-07-2024	16:45	17:00	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Daniel Abratkiewicz

Właściciel Centrum Podologiczno-Medycznego Podoland. Uczestnik i Prelegent wielu konferencji podologicznych, również międzynarodowych.

Specjalizacja ortonyskja.

W zawodzie związanym z podologią od ponad 9 lat.

Wykształcenie: Medica Collegium Medyczne "Medica" - Podologia oraz wyższe nauk humanistycznych.

Zrealizowanych ponad 200 szkoleń z zakresu podologii.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały dydaktyczne.

Zajęcia odbywają się w godzinach zegarowych - 45 minut (15 przerwa).

## Adres

ul. Na Grobli 30/32

50-421 Wrocław

woj. dolnośląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

# Kontakt



**Hanna Postoła**

**E-mail** [h.postola@pegazgroup.pl](mailto:h.postola@pegazgroup.pl)

**Telefon** (+48) 603 951 936