



Polski Instytut
Medycyny i
Kosmetologii SC



SZKOLENIE: KOMPLEKSOWY MARKETING W SOCIAL MEDIA - STRATEGIE, KRECJA, OPTYMALIZACJA

Numer usługi 2024/05/29/12478/2165421

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 04.07.2024 do 21.08.2024

9 500,00 PLN brutto

9 500,00 PLN netto

135,71 PLN brutto/h

135,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są osoby związane z branżą beauty, które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności umożliwiające prowadzenie działań marketingowych w social mediach Uczestnik nie musi posiadać wiedzy z zakresu social media
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	70
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

SZKOLENIE: KOMPLEKSOWY MARKETING W SOCIAL MEDIA - STRATEGIE, KRECJA, OPTYMALIZACJA przygotowuje do umiejętnego posługiwania się mediami społecznościowymi w sprawnym rozwijaniu swojego przedsiębiorstwa w

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobór strategii do potrzeb przedsiębiorstwa	1.Budowanie zaufania i zaangażowania 2. Analiza statystyk - jak optymalizować i wyciągać wnioski 3. Personalizacja treści - kluczowa umiejętność. 4. Jak zaangażować i zachęcić do interakcji.	Wywiad swobodny
Wprowadzenie w narzędzia niezbędne w pracy Social Media: Canva, ChatGPT, ManyChat	1. tworzenie kreatywnych stories 2. Strategia Sprzedaży na Stories 3.Umiejętne mówienie o sobie 4.Motywacja innych a Twoja własna historia	Wywiad swobodny
Kształtuje własny rozwój oraz zdolność autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym	1. stosuje zasady komunikacji interpersonalnej 2. definiuje swoje słabe i mocne strony 3. ocenia efekt wykonanego zabiegu	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

uczestnik po zakończonej usłudze otrzyma zaświadczenie zawierające opis osiągniętych efektów uczenia się potwierdzonych w wyniku przeprowadzonej walidacji.

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

uczestnik po zakończonej usłudze otrzyma zaświadczenie potwierdzające przeprowadzenie walidacji w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

uczestnik po ukończonej usłudze otrzyma zaświadczenie potwierdzające zachowanie rozdzielnosci funkcji pomiędzy procesem szkolenia od procesu walidacji.

Program

Grupą docelową są osoby związane z branżą beauty, które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności umożliwiające prowadzenie działań marketingowych w social mediach

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy z zakresu social media

Dzień 1: Wprowadzenie do Content Marketingu

1. Co to jest content marketing?
2. Dlaczego warto inwestować w treści dla biznesu?
3. Rodzaje treści i ich znaczenie: teksty, obrazy, wideo, infografiki itp.
4. Podstawy budowy strategii content marketingowej.

Dzień 2: Podstawy Kreacji Treści

1. Jak tworzyć angażujące treści dla różnych platform?
2. Zasady podziału treści na różne grupy docelowe.
3. Podstawy copywritingu: jak pisać skuteczne teksty reklamowe i opisy produktów.
4. Narzędzia i techniki planowania treści.

Dzień 3: Poznajemy Facebooka dla Biznesu

1. Profil prywatny vs. fanpage: jak wybierać odpowiednią opcję?
2. Kreacja postów na Facebooku: zdjęcia, teksty, linki.
3. Planowanie i harmonogramowanie postów.
4. Podstawy reklamowania się na Facebooku: tworzenie niskobudżetowych kampanii.

Dzień 4: Zaczynamy z Instagramem

1. Wprowadzenie do Instagrama: profil biznesowy vs. osobisty.
2. Kreacja treści: zdjęcia, filmy, stories.
3. Zasady budowania społeczności i zaangażowania na Instagramie.
4. Proste narzędzia do analizy wyników i monitorowania efektywności.

Dzień 5: Twitter dla Biznesu

1. Tworzenie profili biznesowych na Twitterze.
2. Jak planować i tworzyć krótkie treści na Twitterze.
3. Zarządzanie komunikacją i relacjami z klientami na Twitterze.
4. Narzędzia do monitorowania trendingów i analizy tweetów.

Dzień 6: LinkedIn dla Początkujących

1. Wprowadzenie do LinkedIn jako narzędzia biznesowego.
2. Tworzenie profesjonalnego profilu i publikowanie treści.
3. Budowanie relacji biznesowych i nawiązywanie kontaktów.
4. Podstawy networkingu B2B na LinkedIn.

Dzień 7: Analiza Wyników i Ocena Efektywności

1. Narzędzia do analizy wyników w mediach społecznościowych.
2. Jak interpretować statystyki i metryki dotyczące interakcji.
3. Optymalizacja strategii na podstawie danych analitycznych.
4. Podsumowanie i kroki do dalszego rozwoju w obszarze marketingu treści.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do Content Marketingu - omówienie technik, prezentacja, dyskusja	Kamil Świętochowski	04-07-2024	10:00	13:00	03:00
2 z 15 Wprowadzenie do Content Marketingu - Ćwiczenia praktyczne: analiza rodzajów treści (teksty, obrazy, wideo, infografiki) i ich znaczenie.	Kamil Świętochowski	04-07-2024	13:30	20:30	07:00
3 z 15 Podstawy Kreacji Treści - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	05-07-2024	10:00	13:00	03:00
4 z 15 Podstawy Kreacji Treści - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie przykładowych tekstów reklamowych i opisów produktów.	Kamil Świętochowski	05-07-2024	13:30	20:30	07:00
5 z 15 Poznajemy Facebooka dla Biznesu - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	06-07-2024	10:00	13:00	03:00
6 z 15 Poznajemy Facebooka dla Biznesu - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie różnych typów postów (zdjęcia, teksty, linki) na fanpage.	Kamil Świętochowski	06-07-2024	13:30	20:30	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Zaczynamy z Instagramem - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	18-07-2024	10:00	13:00	03:00
8 z 15 Zaczynamy z Instagramem - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie postów (zdjęcia, filmy, stories) na profilu biznesowym.	Kamil Świętochowski	18-07-2024	13:30	20:30	07:00
9 z 15 Twitter dla Biznesu - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	19-07-2024	10:00	13:00	03:00
10 z 15 Twitter dla Biznesu - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie tweetów zgodnie z zasadami krótkiej formy na Twitterze.	Kamil Świętochowski	19-07-2024	13:30	20:30	07:00
11 z 15 LinkedIn dla Początkujących - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	20-08-2024	10:00	13:00	03:00
12 z 15 LinkedIn dla Początkujących - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie profesjonalnego profilu i publikowanie treści na LinkedIn.	Kamil Świętochowski	20-08-2024	13:30	20:30	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Analiza Wyników i Ocena Efektywności - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Kamil Świętochowski	21-08-2024	10:00	13:00	03:00
14 z 15 Analiza Wyników i Ocena Efektywności - Ćwiczenia praktyczne: analiza danych analitycznych z różnych platform.	Kamil Świętochowski	21-08-2024	13:30	19:30	06:00
15 z 15 Walidacja - test zamknięty, wywiad swobodny	-	21-08-2024	19:30	20:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	135,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Świętochowski

Praktyk z 16-letnim doświadczeniem, specjalizujący się we wprowadzaniu produktów i brandów na rynek. Ekspert w zakresie Social Media Advertising i Performance Marketingu. Autor publikacji branżowych, szkoleniowiec i trener.

W swoim portfolio ma takie marki jak Centrum Terapii Laserowej, Link4, DoubleTree by Hilton Wrocław, Express Marche, Express Oriental, Techland, Hemmersbach Kids' Family i inne. Wraz z zespołem doradzał Prezydentowi Lechowi Wałęsie w zakresie prowadzenia kanałów w mediach społecznościowych oraz wejścia PP na Twittera (aktualnie X; <https://www.wirtualnemedial.pl/artykul/lech-walesa-wraca-do-mikroblogowania-byly-prezydent-zalozyl-konto-na-twitterze>).

Cechuje go indywidualne podejście do każdego klienta i produktu. W pracy szkoleniowca koncentruje się przede wszystkim na przedstawieniu dostępnych narzędzi tak, aby uczestnicy szkoleń potrafili wykorzystywać pozyskaną wiedzę samodzielnie i w szerszym zakresie niż przedstawiony na szkoleniu. Nie boi się nowości, uwielbia nowinki techniczne i niestandardowe formy promocji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Podręcznik Użytkownika

- Szczegółowy przewodnik po korzystaniu z wybranych platform społecznościowych (np. Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn).
- Porady dotyczące optymalizacji profili społecznościowych.
- Instrukcje dotyczące zarządzania postami, harmonogramem publikacji i interakcjami z odbiorcami.

2. Szablony i Grafiki

- Profesjonalnie zaprojektowane szablony postów, które można dostosować do własnych potrzeb.
- Biblioteka darmowych grafik, ikon i ilustracji do użycia w postach.
- Narzędzia do tworzenia spójnej estetyki marki na różnych platformach.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone będzie przez certyfikowanych specjalistów.

Szkolenie będzie realizowane zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

W cenę szkolenia nie jest wliczony koszt dojazdu i zakwaterowania.

Organizator ma prawo zmienić wykładowcę na danym szkoleniu z ważnej przyczyny bez uprzedniego poinformowania uczestników. Organizator gwarantuje w takim przypadku odpowiednie przygotowanie merytoryczne nowego wykładowcy. Zmiana wykładowcy nie może być podstawą żądania zwrotu opłaty za szkolenie przez uczestnika.

Zapis na usługę jest tożsamy z akceptacją regulaminu Polskiego Instytutu Medycyny i Kosmetologii

Zwolnienie z VAT zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2020 r., poz. 1983 – t.j. ze zm.)

W ogólną liczbę godzin szkolenia nie są wliczone przerwy

Adres

ul. Inżynierska 47A/U23
53-227 Wrocław
woj. dolnośląskie

Szkolenie realizowane będzie w sali wyposażonej w niezbędny sprzęt do przeprowadzenia szkolenia z zakresu social media

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Iwona Kozłowska

E-mail biuro@pimik.pl

Telefon (+48) 577 663 665