



Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.



## Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/05/29/43841/2165864

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 🕒 33 h
- 📅 22.08.2024 do 27.08.2024

5 140,00 PLN brutto

5 140,00 PLN netto

155,76 PLN brutto/h

155,76 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	33
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje uczestników do samodzielnej i klarownej komunikacji, zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej, a także do skutecznego kreowania przekazu i śledzenia najnowszych tendencji w mediach społecznościowych. Dodatkowo,

szkolenie rozwija umiejętności cyfrowe, umożliwiając uczestnikom sprawną nawigację w dynamicznym świecie cyfrowej komunikacji.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
operuje narzędziami skutecznej komunikacji	wymienia rodzaje komunikacji	Test teoretyczny
	definiuje bariery komunikacji	Test teoretyczny
	opisuje zasady skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
wykorzystuje poprawną komunikację do budowania relacji i przestrzega zasad etyki w kontaktach interpersonalnych	identyfikuje 4 płaszczyzny wypowiedzi ich wpływ na komunikację	Test teoretyczny
	adaptuje styl komunikacji do osobowości rozmówcy	Test teoretyczny
	definiuje filary dobrej relacji	Test teoretyczny
	komunikuje się z pozycji JA	Test teoretyczny
określa komunikację niewerbalną i identyfikuje jej różne formy	optymalizuje czas, miejsce i inne czynniki dla skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
	stosuje komunikację niewerbalną celu uzyskania spójności i wiarygodności przekazu	Test teoretyczny
	identyfikuje sygnały pozawerbalne u swojego rozmówcy	Test teoretyczny
stosuje metody aktywnego słuchania i doboru pytań w celu zanalizowania potrzeb rozmówcy	wykorzystuje odpowiednie rodzaje pytań	Test teoretyczny
	dostraja się do rozmówcy	Test teoretyczny
nadaje i odbiera komunikat telefoniczny i mailowy	definiuje zasady pisania i wysyłania maili	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
kształtuje i praktykuje asertywność	definiuje komunikację asertywną	Test teoretyczny
	rozpoznaje czynniki i postawy zabijające asertywność	Test teoretyczny
	stosuje techniki wzmacniające postawę asertywną	Test teoretyczny
	stosuje techniki asertywnej odmowy oraz asertywnego radzenia sobie z krytyką	Test teoretyczny
skutecznie komunikuje potrzeby	wykorzystuje techniki udzielania informacji zwrotnej	Test teoretyczny
	koryguje zachowania oraz wzmacnia właściwe postawy	Test teoretyczny
postępuje profesjonalnie w social mediach	utrzymuje oficjalny ton komunikacji, dbając o pozytywny wizerunek i zgodność działań z zasadami etyki	Test teoretyczny
wykorzystuje narzędzia do tworzenia grafiki	sprawnie korzysta z narzędzi graficznych do projektowania atrakcyjnych wizualnie treści na platformach społecznościowych	Test teoretyczny
unikaj błędów w social media	eliminuje błędy związane z nieodpowiednim używaniem języka, grafiką czy tonem komunikatów w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
definiuje podstawowe pojęcia dotyczące mediów społecznościowych	rozpoznaje i wskazuje kluczowe elementy związane z terminami	Test teoretyczny
rozróżnia i tworzy profile w różnych mediach społecznościowych	identyfikuje cechy poszczególnych platform społecznościowych	Test teoretyczny
	zakłada i utrzymuje profesjonalne profile	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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.

**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. Zasady efektywnej Komunikacji

- Czym jest komunikacja; rodzaje komunikacji
- 10 zasad efektywnej komunikacji
- Bariery komunikacyjne
- Mój styl komunikacji - test

### 2. Relacja kluczem do efektywnej komunikacji

- 4 płaszczyzny wypowiedzi
- Osobowość a styl komunikacji, ćwiczenie
- Filary dobrej relacji

### 3. Etyka w komunikacji

- Kod emocji SPAFF (4 jeźdźców apokalipsy)
- Komunikacja nonviolent
- Komunikat JA - ćwiczenia

### 4. Analiza potrzeb rozmówcy

- Rodzaje pytań i ich znaczenie
- Techniki zadawania pytań - ćwiczenia

### 5. Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy

- Parafraza, Echo, Neurony lustrzane

### 6. Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna

- Głos, mimika, mowa ciała

### 7. Obiekcje?

- Czym są obiekcje i techniki ich zbijania
- Czy zawsze powinniśmy odbijać obiekcje

### 8. Asertywna komunikacja

- Czym jest asertywna komunikacja
- Zabójcy asertywności
- Asertywna odmowa i radzenie sobie z manipulacją
- Asertywne reagowanie na krytykę

### 9. Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic

- Techniki: vonThun, FUCO, STAGES
- Praca z przekonaniem, persfajza i dyskusja

10. Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji

11. NET-etykieta Konstruowanie maili i innych pism, rozmowy telefoniczne

- E-mail zasady
- Rozmowy telefoniczne

12. Rodzaje Social Media.

- Specyfika i istota poszczególnych mediów społecznościowych
- Aktualne trendy

13. Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów.

- Analiza potrzeb uczestników w zakresie Social Media

14. Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy.

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram

15. Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media.

16. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych.

17. Strategia komunikacji w Social Media.

18. Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności.

19. Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne.

20. Model PPZZ.

21. Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media.

22. Aplikacje do planowania postów w Social Media.

23. Sposoby angażowania odbiorców.

24. Kiedy i co publikować (godzina, dzień).

25. Różne formy aktywności w Social Media.

Szkolenie trwa 33 godziny dydaktyczne po 45 minut (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 21</b> Zasady efektywnej komunikacji - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	22-08-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 21</b> Relacja kluczem do efektywnej komunikacji - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	22-08-2024	09:45	11:15	01:30
<b>3 z 21</b> Etyka w komunikacji - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	22-08-2024	11:30	13:00	01:30
<b>4 z 21</b> Analiza potrzeb rozmówcy - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	22-08-2024	13:15	14:30	01:15
<b>5 z 21</b> Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	22-08-2024	14:30	15:30	01:00
<b>6 z 21</b> Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	23-08-2024	08:00	08:45	00:45
<b>7 z 21</b> Obiekcje? - wykład	Agata Rams	23-08-2024	08:45	09:30	00:45
<b>8 z 21</b> Asertywna komunikacja - wykład, ćwiczenie	Agata Rams	23-08-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 21</b> Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	23-08-2024	11:30	13:00	01:30
<b>10 z 21</b> Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	23-08-2024	13:15	14:00	00:45
<b>11 z 21</b> NET-ykieta Konstruowanie maili i innych pism. Komunikacja przez telefon - wykład, ćwiczenia	Agata Rams	23-08-2024	14:00	14:45	00:45
<b>12 z 21</b> Rodzaje Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	26-08-2024	08:00	09:30	01:30
<b>13 z 21</b> Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	26-08-2024	09:45	11:15	01:30
<b>14 z 21</b> Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	26-08-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 21</b> Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych. Strategia komunikacji w Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	26-08-2024	13:15	14:45	01:30
<b>16 z 21</b> Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	27-08-2024	08:00	09:30	01:30
<b>17 z 21</b> Podstawowe zasady copy writingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	27-08-2024	09:45	10:30	00:45
<b>18 z 21</b> Model PPZZ - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	27-08-2024	10:30	11:15	00:45
<b>19 z 21</b> Aplikacje do obróbki filmów i grafik i do Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	27-08-2024	11:30	13:00	01:30



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>20 z 21</b> Aplikacje do planowania postów w Social Media. Sposoby angażowania odbiorców. Kiedy i co publikować (godzina, dzień). Różne formy aktywności w Social Media - wykład, ćwiczenia	Artur Janas	27-08-2024	13:15	14:30	01:15
<b>21 z 21</b> Walidacja efektów uczenia się	-	27-08-2024	14:30	14:45	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 140,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 140,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,76 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,76 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



**1 z 2**

### Artur Janas

Wykładowca Państwowej Akademii Nauk Stosowanych, właściciel Agencji Reklamowej AP Reklama, social media menager agencji reklamowo-marketingowej Multi biuro Rzeszów. Ekspert w pozyskiwaniu klientów, social media marketingu, grafice, reklamie i skutecznych rozwiązaniach marketingowych. Autor programu nauczania zasad marketingu w Mediach Społecznościowych oraz Budowania Marki. Autor uniwersalnej marketingowej strategii NOTA, prowadzący z sukcesami kampanie marketingowe ogólnokrajowe i międzynarodowe na terenie całego świata dla firm, jednostek samorządowych, uczelni wyższych, stowarzyszeń, fundacji, polityków poparte 20 letnim

doświadczeniem. Pasjonat technologii, który od 8 lat pracuje zdalnie, ciesząc się dużą ilością wolnego czasu, który spędza z rodziną. Posiada co najmniej 120godzinnedoświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia r. Wykształcenie: wyższe. Email: kontakt@apreklama.pl



2 z 2

## Agata Rams

Trener, coach z (ACSTH), konsultant biznesowy i moderator design thinking oraz manager. Specjalizuje się w szkoleniach i warsztatach managerskich: zarządzanie sprzedażą, zarządzanie zespołem, kierownik czy lider, manager nowa rola, coachingowy styl zarządzania, kreatywny zespół oraz efektywna sprzedaż, umiejętności handlowe, klient/użytkownik w centrum zainteresowań, komunikacja, zarządzanie sobą w czasie oraz zagadnienia z dziedziny finansów i bankowości. Od ponad czterech lat wspiera swoich klientów jako coach, trener i konsultant w ramach własnej działalności gospodarczej. Swoje doświadczenie i wiedzę przekazuje na warsztatach i szkoleniach stacjonarnych i on-line. Manager z wieloletnim doświadczeniem w korporacjach, średnich i małych firmach. Zarządzała zespołami stacjonarnymi i rozproszonymi. Uczestniczyła w licznych kursach i szkoleniach z zakresu skutecznej komunikacji i stale podnosi swoje kompetencje trenera. Posiada co najmniej 120godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Magister zarządzania strategicznego, MBAOxford Brookes University. Studia podyplomowe "Coach i trener partner w rozwoju" zgodne ze standardami International Coach Federation. Email: agata1rams@gmail.com.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

### Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 33 godziny dydaktyczne.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- 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.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m in. w zakresie powierzania usług.

## Warunki techniczne

**Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.**

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),

- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

## Kontakt



**Ewa Wąsowicz**

**E-mail** [szkolenia@spatiumdg.pl](mailto:szkolenia@spatiumdg.pl)

**Telefon** (+48) 733 250 350