



Polski Instytut
Medycyny i
Kosmetologii SC



SZKOLENIE - EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE CZASEM W SOCIAL MEDIACH: STRATEGIE ORGANIZACJI I PLANOWANIA

Numer usługi 2024/07/01/12478/2204086

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 27.07.2024 do 23.09.2024

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	26-07-2024
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 - SOCIAL MEDIA przygotowuje do umiejętnego posługiwania się mediami społecznościowymi w rozwijaniu swojego przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobór strategii do potrzeb przedsiębiorstwa	<ol style="list-style-type: none">1. Budowanie zaufania i zaangażowania2. Analiza statystyk - jak optymalizować i wyciągać wnioski3. Personalizacja treści - kluczowa umiejętność.4. Jak zaangażować i zachęcić do interakcji.	Wywiad swobodny
Wprowadzenie w narzędzia niezbędne w pracy Social Media: Canva, ChatGPT, ManyChat	<ol style="list-style-type: none">1. tworzenie kreatywnych stories2. Strategia Sprzedaży na Stories3. Umiejętne mówienie o sobie4. Motywacja innych a Twoja własna historia	Wywiad swobodny
Kształtuje własny rozwój oraz zdolność autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym	<ol style="list-style-type: none">1. stosuje zasady komunikacji interpersonalnej2. definiuje swoje słabe i mocne strony3. 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 rozdzielności 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: Podstawy Content Marketingu

- Budowanie strategii content marketingowej
- Identyfikacja i tworzenie wyróżników treści
- Dopasowanie treści do odbiorców i niszy
- Copywriting: Tworzenie angażujących treści i ofert sprzedażowych

Dzień 2: Wykorzystanie Facebooka w Biznesie

- Profil prywatny vs. fanpage
- Tworzenie treści, planowanie postów i automatyzacja
- Grupy na Facebooku: Wartość prowadzenia i strategię content marketingu
- Narzędzia do tworzenia niszowych kampanii reklamowych

Dzień 3: Instagram dla Rozwoju Biznesu

- Optymalizacja profilu biznesowego i tworzenie angażujących treści
- Strategia rozwoju na Instagramie: Planowanie i obróbka materiałów
- Copywriting: Tworzenie opisów i strategia relacji z obserwującymi
- Analiza statystyk i influencer marketing

Dzień 4: Efektywny LinkedIn w Biznesie

- Tworzenie treści angażujących na LinkedIn
- Zaangażowanie i zdobywanie nowych kontaktów biznesowych
- Współpraca B2B i B2C: Pozyskiwanie partnerów i klientów

Dzień 5: Wideo i Live Marketing

- Nagrywanie i montaż profesjonalnych filmów reklamowych
- Strategie live i wideo marketingu oraz promocja treści

Dzień 6: Clubhouse dla Biznesu

- Tworzenie interaktywnych podcastów i promocja
- Strategia działania na Clubhouse i wykorzystanie aplikacji w biznesie

Dzień 7: Współpraca z Mediami i Analiza Wyników

- Docieranie do mediów lokalnych i ogólnopolskich przez social media
- Analiza ruchu i efektywność kampanii
- Dodatkowe narzędzia do sprzedaży i optymalizacja reklam

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Podstawy Content Marketingu - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Ewelina Zarzycka-Skrok	27-07-2024	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Podstawy Content Marketingu - praktyka: omówienie problemów, przygotowanie profilu firmy	Ewelina Zarzycka-Skrok	27-07-2024	12:30	19:30	07:00
3 z 15 Wykorzystanie Facebooka w Biznesie - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Ewelina Zarzycka-Skrok	28-07-2024	09:00	12:00	03:00
4 z 15 Wykorzystanie Facebooka w Biznesie - praktyka: przygotowanie postów oraz stories	Ewelina Zarzycka-Skrok	28-07-2024	12:30	19:30	07:00
5 z 15 Instagram dla Rozwoju Biznesu - omówienie studium przypadku, prezentacja, dyskusja	Ewelina Zarzycka-Skrok	30-07-2024	09:00	12:00	03:00
6 z 15 Instagram dla Rozwoju Biznesu - praktyka: Tworzenie interesujących treści	Ewelina Zarzycka-Skrok	30-07-2024	12:30	19:30	07:00
7 z 15 Efektywny LinkedIn w Biznesie - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Ewelina Zarzycka-Skrok	29-08-2024	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Efektywny LinkedIn w Biznesie - praktyka: omówienie problemów, przygotowanie profilu firmy	Ewelina Zarzycka-Skrok	29-08-2024	12:30	19:30	07:00
9 z 15 Wideo iLive Marketing - omówienie studium przypadku, prezentacja, dyskusja	Ewelina Zarzycka-Skrok	07-09-2024	09:00	12:00	03:00
10 z 15 Wideo iLive Marketing - praktyka: Tworzenie shortsów, rolek i reelsów na wybranych platformach	Ewelina Zarzycka-Skrok	07-09-2024	12:30	19:30	07:00
11 z 15 Clubhouse dla Biznesu - wykład trenera, pytania i odpowiedzi	Ewelina Zarzycka-Skrok	08-09-2024	09:00	12:00	03:00
12 z 15 Clubhouse dla Biznesu - praktyka: przedstawienie narzędzi rozwoju firmy	Ewelina Zarzycka-Skrok	08-09-2024	12:30	19:30	07:00
13 z 15 Współpraca z Mediami i Analiza Wyników - wykład trenera, prezentacja audio i wideo, pytania i odpowiedzi	Ewelina Zarzycka-Skrok	23-09-2024	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em;">14 z 15</div> Współpraca z Mediami i Analiza Wyników-omówienie technik, prezentacja, dyskusja	Ewelina Zarzycka-Skrok	23-09-2024	12:30	18:30	06:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em;">15 z 15</div> Walidacja: test zamknięty, wywiad swobodny	-	23-09-2024	18:30	19:30	01:00

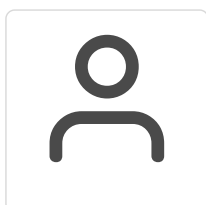
Cennik

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

Ewelina Zarzycka-Skrok

Social media managerka, marketerka, content creatorka, szkoleniowiec z 7-letnim stażem. Swoją wiedzę zdobywała w zespołach marketingu i e-commerce znanych marek fashion, ale także pracując z małymi, lokalnymi biznesami. Zdobywała wiedzę na kursach topowych agencji marketingowych w Polsce. W swoim wieloletnim doświadczeniu związana także z branżą beauty, pomagając na co dzień właścicielom marek w rozwoju ich biznesów.

Stawia na praktyczne podejście do prowadzenia mediów społecznościowych, które ma na celu spełniać indywidualne potrzeby. Kładzie duży nacisk na przemyślany plan działania. Jest zawsze na bieżąco z aktualnymi trendami i nowinkami technicznymi. Uczy jak wykorzystać możliwości video

do rozwoju marketingu. W działaniach szkoleniowych pomaga znaleźć rozwiązania, które zdejmują presję codziennych publikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje na skrzynkę mail, przed rozpoczęciem kursu, skrypt merytoryczny

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 szkolenie 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