



SMC 24 Karol Froń



## Social media jako narzędzie pozyskiwania klientów w branży beauty

Numer usługi 2024/07/17/15376/2225617

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 26.07.2024 do 27.07.2024

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele i pracownicy salonów kosmetycznych. Osoby świadczące usługi w szeroko rozumianej branży "beauty".
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie umożliwi uczestnikom samodzielne kreowanie wizerunku oraz rozwijanie marki w internecie z wykorzystaniem mediów społecznościowych. Kurs nauczy ich zarządzania social mediami, biorąc pod uwagę zarówno własne potrzeby, jak i oczekiwania klientów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje rolę mediów społecznościowych w kształtowaniu i wzmacnianiu marki	Opisuje różne platformy mediów społecznościowych i ich rolę w kształtowaniu marki.	Wywiad swobodny
	Opisuje różnice pomiędzy marką osobistą a firmową.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje główne korzyści płynące z wykorzystania mediów społecznościowych w marketingu	Wywiad swobodny
	Identyfikuje elementy marki w sieci	Charakteryzuje elementy spójnej identyfikacji wizualnej
Wykorzystuje Facebook, LinkedIn lub Tik-tok w budowaniu marki	Dobiera odpowiednią platformę dla swojego biznesu	Wywiad swobodny
	Dostosowuje platformę w zależności od grupy docelowej	Wywiad swobodny
	Planuje odpowiednie formy dla danej platformy	Wywiad swobodny
Prowadzi w sposób efektywny konto na Instagramie	Określa podstawowe elementy konta, które są istotne dla branży	Wywiad swobodny
	Buduje jednolitą estetykę profilu na Instagramie, która reprezentuje wartości marki.	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje różne funkcje Instagrama, takie jak Stories, Reels i posty, aby skutecznie przekazywać treści marketingowe.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kreuje wartościowe treści w oparciu o potrzeby klientów	Klasyfikuje potrzeby potencjalnych klientów	Wywiad swobodny
	Planuje działania w oparciu o zapotrzebowanie klientów.	Wywiad swobodny
	Dostosowuje komunikaty do odbiorców, dzięki czemu trafia do grupy docelowej i wpływa na decyzje klientów.	Wywiad swobodny

## 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

BLOK I Fundamenty skutecznej marki w sieci

- ☒ Wyjaśnienie roli mediów społecznościowych w marketingu i budowaniu marki
- ☒ Prezentacja i określenie kluczowych celów biznesowych związanych z aktywnością w social media
- ☒ Znaczenie mediów społecznościowych dla branży
- ☒ Czym jest marka i jakie jest jej znaczenie?
- ☒ Elementy i znaczenie spójnej identyfikacji wizualnej
- ☒ Omówienie platform społecznościowych

BLOK II Facebook

- ☒ Analiza rynku pod kątem dopasowania do tej platformy
- ☒ Rodzaje treści używanych na danej platformie

Blok III Instagram

- ☒ Podstawowe elementy konta na Instagramie
- ☒ Rodzaje treści używanych na danej platformie

#### Blok IV LinkedIn

- ☒ Analiza rynku pod kątem dopasowania do tej platformy
- ☒ Rodzaje treści używanych na danej platformie

#### Blok V Tik-tok

- ☒ Analiza rynku pod kątem dopasowania do tej platformy
- ☒ Rodzaje treści używanych na danej platformie

#### Blok VI Kreowanie wartościowych treści

- ☒ Znaczenie i identyfikacja grupy docelowej
- ☒ Opracowanie przykładowego harmonogramu publikacji

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia:

Każdy uczestnik ma zapewnione własne stanowisko pracy w trakcie trwania szkolenia.

Każdy moduł obejmie prezentacje, praktyczne ćwiczenia, dyskusje grupowe oraz case study, co pozwoli uczestnikom na praktyczne zdobycie wiedzy i umiejętności niezbędnych do samodzielnego budowania silnej marki w mediach społecznościowych.

Szkolenie ma charakter warsztatowy, część wykładowa jest wkomponowana w prowadzone ćwiczenia

Harmonogram szkolenia może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu ze względu na czas wykonywanych zabiegów i umiejętności uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Agenda szkolenia. Zapoznanie uczestników. Omówienie ich doświadczenia.	Weronika Lisek	26-07-2024	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 12</b> Znaczenie mediów społecznościowych dla biznesu	Weronika Lisek	26-07-2024	09:30	10:15	00:45
<b>3 z 12</b> Omówienie poszczególnych elementów marki	Weronika Lisek	26-07-2024	10:15	11:30	01:15
<b>4 z 12</b> Praktyczne ćwiczenia	Weronika Lisek	26-07-2024	11:30	12:30	01:00
<b>5 z 12</b> Omówienie platform społecznościowych	Weronika Lisek	26-07-2024	12:30	16:30	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 12</b> Przypomnienie najważniejszych rzeczy z dnia poprzedniego	Weronika Lisek	27-07-2024	09:00	09:30	00:30
<b>7 z 12</b> Znaczenie i identyfikacja grupy docelowej	Weronika Lisek	27-07-2024	09:30	11:00	01:30
<b>8 z 12</b> Praktyczne ćwiczenia	Weronika Lisek	27-07-2024	11:00	12:30	01:30
<b>9 z 12</b> Harmonogram publikacji	Weronika Lisek	27-07-2024	12:30	14:00	01:30
<b>10 z 12</b> Praktyczne ćwiczenia	Weronika Lisek	27-07-2024	14:00	16:00	02:00
<b>11 z 12</b> Podsumowanie szkolenia wraz z informacją zwrotną dla każdego uczestnika	Weronika Lisek	27-07-2024	16:00	16:15	00:15
<b>12 z 12</b> Walidacja	-	27-07-2024	16:15	16:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Weronika Lisek

Od pięciu lat aktywnie związana z branżą sprzedaży i marketingu, a od dwóch lat współpracuje i szkoli przedsiębiorców w docieraniu do odpowiednich klientów w mediach społecznościowych. Współpracowała już z ponad 170 przedsiębiorcami.

W swojej pracy szczególny nacisk kładzie na trzy kluczowe aspekty: spójność, autentyczność oraz budowanie zaufania wśród odbiorców. Poprzez te działania pomaga przedsiębiorcom tworzyć silną i zaangażowaną społeczność wokół ich marki.

Jest prelegentką w dziedzinie mediów społecznościowych na branżowych konferencjach. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunku Zarządzanie i Prawo w Biznesie. Dodatkowo ukończyła liczne szkolenia z zakresu sprzedaży i budowania marki w sieci, między innymi u Bartka Popiela, Agaty Koman oraz Darka Jasiona.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptów od trenera po zakończonym szkoleniu.

Materiały niezbędne na użytek uczestników szkolenia trener każdorazowo dostosowuje do potrzeb.

### Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa odbywa się w jednostkach dydaktycznych.

Jedna godzina szkoleniowa = 45 minut dydaktycznych

Informacja o zwolnieniu z VAT: Dz. U. poz. 1722 §3, ust. 1, pkt 14 z dnia 20 grudnia 2013 roku

## Adres

ul. Stanisława Przybyszewskiego 2A

30-130 Kraków

woj. małopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Maciej Łomnicki**

**E-mail** [biuro.naillandkrakow@gmail.com](mailto:biuro.naillandkrakow@gmail.com)

**Telefon** (+48) 790 777 937