



Beauty Marketing & Social Media

Numer usługi 2024/08/06/120895/2253680

6 250,00 PLN brutto

6 250,00 PLN netto

240,38 PLN brutto/h

240,38 PLN netto/h

IQ CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Elbląg / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 26 h

📅 16.09.2024 do 17.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa kursu obejmuje przedsiębiorców związanych z branżą Beauty, właścicieli gabinetów kosmetycznych, fryzjerskich, firmy kosmetyczne, pragnące skutecznie wykorzystać potencjał social media oraz personal branding. Niniejsze szkolenie jest kierowane do osób, które chcą realnie zwiększać zasięgi oraz efektywność swoich działań marketingowych, a także nauczyć się jak skutecznie tworzyć strategię, zarządzania profilami biznesowymi w social media oraz kampanii reklamowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	26
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: Master of Social Media przygotowuje do opracowania strategii rozwoju biznesu w Social Mediach. Przygotowuje uczestników do samodzielnego tworzenia przekazu z wykorzystaniem najnowszych trendów oraz zautomatyzowania większości procesów na platformach Social Mediów (m.in. Facebook, Instagram, Tiktok, Youtube)

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy treści w Social Mediach na różnych kanałach	planuje i tworzy treści dostosowane do różnych platform społecznościowych	Test teoretyczny
	dostosowuje grafiki do treści	Wywiad swobodny
Zarządza społecznością na platformach społecznościowych	buduje i utrzymuje kontakty z użytkownikami platform społecznościowych	Wywiad swobodny
wdraża strategiczne działania w mediach społecznościowych	planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji marki, strategii sprzedażowo marketingowej	Wywiad swobodny
wykazuje się wiedzą o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	wymienia rodzaje działań sprzedażowych	Wywiad swobodny
	definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Wywiad swobodny
stosuje płatne reklamy w mediach społecznościowych	planuje i wdraża kampanie reklamowe w oparciu o budżet i cele marketingowe	Wywiad swobodny
	dostosowuje kanały reklam do grupy docelowej	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

Szkolenie prowadzone w systemie godzin dydaktycznych: 26 godzin dydaktycznych tj. 19,5 godzin zegarowych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).

Dzień I

1. Content marketing

- tworzenie wyróżnika - treści wyróżniające się na tle konkurencji
- dopasowanie treści - jakie treści są wysoko angażujące moich odbiorców
- określanie niszy - kim są moi klienci oraz gdzie ich szukać
- narzędzia automatycznie wyszukujące tematów pod niszę - najczęściej zadawane pytania oraz poruszane tematy w Twojej niszy
- copywriting - w jaki sposób tworzyć treści, które przyciągną uwagę
- tworzenie ofert sprzedażowych - skrypt sprzedażowy

2. Facebook

- profil prywatny - jak poprawnie uzupełnić profil prywatny, funkcje, budowanie marki osobistej
- fanpage - tworzenie treści, funkcje, obsługa, planowanie postów, automatyzacja
- grupy - dlaczego warto prowadzić grupę na facebooku, jakie tematy poruszać
- tworzenie content marketingu na Facebooku
- narzędzia do tworzenia niszy - jak znaleźć idealnych odbiorców
- kampanie reklamowe - zawężanie oraz tworzenie formularzy

3. Youtube

- tworzenie kanału
- funkcje
- tworzenie materiału

4. Współpraca z mediami

- jak dzięki social mediom docierać do mediów lokalnych oraz ogólnopolskich

Dzień II

1. Instagram

- profil prywatny - jak poprawnie uzupełnić profil prywatny, funkcje
- profil biznesowy - tworzenie treści, funkcje, obsługa, planowanie postów, automatyzacja
- strategia rozwoju - jak planować rozwój w każdym miesiącu
- obróbka zdjęć i materiałów - jak profesjonalnie wykonać oraz obrobić materiały
- tworzenie opisów - copywriting
- tworzenie relacji - funkcje, zaangażowanie odbiorców, filtry
- statystyki - jak odczytywać poprawnie statystyki i się do nich dopasować
- influencer marketing - jak nie dać się naciągnąć

2. Linked in

- jakie treści tworzyć - co się przyjmuje na LinkedIn
- jak zaangażować odbiorców - co jest chętnie klikalne na LinkedIn
- jak zdobywać nowe kontakty biznesowe - jak nawiązać kontakt i zostać zauważonym
- współprace B2B oraz B2C - jak pozyskiwać nowych partnerów do współpracy

3. Wideo oraz live marketing

- jak nagrać profesjonalne wideo - sprzęt, scenariusz
- jak zmontować wideo - programy, funkcje

- jak nagrać live - programy, funkcje, scenariusz
- strategia - strategia live oraz wideo marketingu
- promocja - w jaki sposób promować swoje live'y oraz wideo

4. Clubhouse

- Tworzenie interaktywnego podcastu - obsługa, zebranie grupy, zastosowanie w biznesie
- Strategia działania - jak rozwijać biznes dzięki aplikacji
- Jak się promować - jak wykorzystać aplikację do sprzedaży

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Content marketing	Robert Maciejczyk	16-09-2024	08:30	10:00	01:30
2 z 9 Facebook	Robert Maciejczyk	16-09-2024	10:00	13:00	03:00
3 z 9 Youtube	Robert Maciejczyk	16-09-2024	13:00	16:00	03:00
4 z 9 Współpraca z mediami	Robert Maciejczyk	16-09-2024	16:00	18:30	02:30
5 z 9 Instagram	Robert Maciejczyk	17-09-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 9 Linked in	Robert Maciejczyk	17-09-2024	11:00	14:00	03:00
7 z 9 Wideo oraz live marketing	Robert Maciejczyk	17-09-2024	14:00	17:00	03:00
8 z 9 Clubhouse	Robert Maciejczyk	17-09-2024	17:00	18:00	01:00
9 z 9 Walidacja efektów	-	17-09-2024	18:00	18:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	240,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	240,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Maciejczyk

Niekwestionowany autorytet i specjalista z zakresu marketingu, social media i personal branding w branży beauty. Prelegent na wielu polskich i zagranicznych konferencjach beauty. Twórca artykułów o tematyce marketingu i social media oraz marki osobistej w magazynach branżowych. Z branżą beauty związany jest nieprzerwanie od ponad 16 lat. Na swoim koncie ma wiele szkoleń i tysiące zadowolonych kursantów. Swoją przygodę z marketingiem, reklamą i social media rozpoczął w małych salonach fryzjerskich i kosmetycznych, by następnie zająć się większymi projektami dla dużych firm kosmetycznych. Koncepty tworzone przez niego zawsze budzą olbrzymie zainteresowanie. Jest perfekcjonista i realistą. Jego doświadczenie i determinacja wielokrotnie były czynnikami kluczowymi w budowaniu sukcesu firm, z którymi współpracował. Przez wiele lat zarządzał działami marketingu wielu firm, by wreszcie stworzyć własną silną markę marketingową, która szybko stała się rozpoznawalna w branży beauty. Obecnie dzieli się swoją wiedzą podczas szkoleń, które prowadzi dla wszystkich osób związanych z branżą beauty oraz współpracuje z salonami, instruktorami i firmami kosmetycznymi, dbając by odnosiły sukcesy i wyróżniały się na tle konkurencji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej przygotowane w oparciu o tematykę szkolenia oraz zgodnie z wymaganiami prawnymi określonymi w prawie polskim oraz UE.

Uczestnicy szkolenia otrzymają zaświadczenie o odbyciu **szkolenia** potwierdzające nabyte umiejętności, które stanowią potwierdzenie kompetencji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zgłoszenie się za pośrednictwem BUR na podstawie numeru ID i uzyskaniu akceptacji Operatora.

Adres

ul. 3 Maja 12/7

82-300 Elbląg

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paula Olszewska

E-mail paula.olszewska@iq-consulting.pl

Telefon (+48) 533 836 403