



Podstawy i Strategia Social Media - szkolenie

Numer usługi 2024/08/28/153767/2283906

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

K2 CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Puławy / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.11.2024 do 05.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników branży fryzjerskiej, w szczególności tych, którzy zajmują się wizerunkiem firmy w internecie oraz posiadają co najmniej 1-miesięczny staż pracy.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

"Podstawy i Strategia Social Media - szkolenie" dostarcza kompleksowej wiedzy na temat podstawowych zasad i skutecznego wykorzystania mediów społecznościowych w działaniach marketingowych i komunikacyjnych. Uczestnicy

zdołają umiejętności analizy platform, tworzenia spersonalizowanej strategii dla różnych mediów społecznościowych oraz monitorowania ich efektywności, co pozwoli im wykorzystać potencjał social media w budowaniu marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik definiuje podstawowe pojęcia i korzyści wynikające z obecności w mediach społecznościowych</p>	<p>Wyjaśnia definicje podstawowych pojęć związanych z mediami społecznościowymi</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Opisuje korzyści dla firm wynikające z obecności w mediach społecznościowych</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Uczestnik umiejętnie wybiera odpowiednie platformy oraz tworzy profesjonalne konta biznesowe</p>	<p>Ocenia różne platformy społecznościowe pod kątem ich korzyści dla firmy</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Opowiada jak stworzyć i zoptymalizować konto biznesowe na wybranej platformie społecznościowej</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Uczestnik tworzy strategię social media, w tym identyfikuje grupy docelowe, określa cele i KPI oraz planuje zawartość i harmonogram publikacji</p>	<p>Definiuje grupę docelową firmy i określa cele działań w mediach społecznościowych</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Proponuje strategię publikacji treści, uwzględniając różnorodne formy i harmonogram</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Uczestnik monitoruje opinie klientów oraz reaguje na nie w odpowiedni sposób w mediach społecznościowych</p>	<p>Wymienia narzędzia do monitorowania opinii klientów w mediach społecznościowych</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Podaje przykład skutecznego reagowania na recenzje i komentarze klientów, w tym na platformach związanych z branżą fryzjerską</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Uczestnik stosuje podstawowe zasady prowadzenia kampanii reklamowych na mediach społecznościowych oraz analizuje ich skuteczności</p>	<p>Opowiada jak efektywnie planować i wdrażać kampanie reklamowe na wybranej platformie społecznościowej</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Analizuje dane dotyczące skuteczności przykładowej kampanii i wyciąga wnioski na ich podstawie</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia specyfikę mediów społecznościowych w kontekście branży fryzjerskiej oraz opracowuje strategię promocji i zaangażowania w tym środowisku	Identyfikuje specyficzne cechy mediów społecznościowych w kontekście branży fryzjerskiej	Wywiad swobodny
	Proponuje strategię promocji i budowania zaangażowania, uwzględniając specyfikę tej branży	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. Zaświadczenia wydawane uczestnikom po odbytych szkoleniach zawierają 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. Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

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

Tak. Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że zarówno proces szkolenia, jak i jego weryfikacja zostały przeprowadzone z uwzględnieniem środków zapewniających niezależność tych etapów.

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do Social Media

- Definicje podstawowych pojęć
- Analiza korzyści wynikających z obecności w mediach społecznościowych

Moduł 2: Wybór Platform i Profesjonalne Konto Biznesowe

- Omówienie popularnych platform: Facebook, Instagram, Twitter
- Krok po kroku tworzenie i optymalizacja profili biznesowych

Moduł 3: Tworzenie Strategii Social Media

- Identyfikacja grupy docelowej
- Określenie celów i KPI (Key Performance Indicators)
- Wybór tonu komunikacji i stylu wizerunku
- Zasady Tworzenia Engażującej Zawartości
- Tworzenie atrakcyjnych treści: zdjęcia, filmy, teksty
- Planowanie harmonogramu publikacji

- Przykłady udanych kampanii

Moduł 4: Social Listening i Reakcja na Opinie Klientów

- Narzędzia do monitorowania opinii
- Szybka reakcja na recenzje i komentarze
- Przykłady z branży IT

Moduł 5: Reklama na Mediach Społecznościowych

- Podstawy kampanii reklamowych na Facebooku i Instagramie
- Targetowanie reklam
- Analiza skuteczności kampanii

Moduł 6: Analiza Danych i Raportowanie

- Wykorzystanie narzędzi analitycznych
- Interpretacja statystyk i wskaźników
- Korekty strategii na podstawie wyników
- Sukcesy i Wyzwania na Social Media
- Praktyczne przykłady skutecznej strategii
- Omówienie przypadków niepowodzeń i nauka na błędach innych

Moduł 7: Social Media w branży fryzjerskiej

- Analiza specyfiki mediów społecznościowych w kontekście branży fryzjerskiej
- Strategie promocji i budowania zaangażowania w środowisku fryzjerskiej

Moduł 8: Narzędzia do Prowadzenia Skutecznych Social Mediów

- Omówienie popularnych platform internetowych
- Bezpieczeństwo transakcji elektronicznych

Moduł 9: Warsztat: Tworzenie Kampanii Social Media

- Samodzielne planowanie kampanii dla swojej firmy
- Konsultacje i feedback od prowadzącego

-
- Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: Aby osiągnąć główny cel usługi, uczestnicy muszą wziąć udział w całym szkoleniu (100% frekwencji), aktywnie uczestniczyć w szkoleniu.
 - Szkolenie skierowane jest do pracowników branży fryzjerskiej, w szczególności tych, którzy zajmują się wizerunkiem firmy w internecie oraz posiadają co najmniej 1-miesięczny staż pracy.
 - Trener na bieżąco - w trakcie trwania usługi weryfikuje postępy i ocenia efekty uczenia. Po zakończonej usłudze zostaje przeprowadzona walidacja, oparta o założone kryteria weryfikacji efektów uczenia się, realizowana jest z zachowaniem rozdzielności funkcji.
 - W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.
 - Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych (1 godzina zegarowa = 60 minut).
 - Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Wprowadzenie do Social Media	Adrianna Latała	04-11-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 Moduł 2: Wybór Platform i Profesjonalne Konto Biznesowe	Adrianna Latała	04-11-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 11 Przerwa	Adrianna Latała	04-11-2024	12:00	12:15	00:15
4 z 11 Moduł 3: Tworzenie Strategii Social Media	Adrianna Latała	04-11-2024	12:15	14:30	02:15
5 z 11 Moduł 4: Social Listening i Reakcja na Opinie Klientów	Adrianna Latała	04-11-2024	14:30	16:00	01:30
6 z 11 Moduł 5: Reklama na Mediach Społecznościowych	Adrianna Latała	05-11-2024	08:00	09:30	01:30
7 z 11 Moduł 6: Analiza Danych i Raportowanie	Adrianna Latała	05-11-2024	09:30	11:00	01:30
8 z 11 Moduł 7: Social Media w branży fryzjerskiej	Adrianna Latała	05-11-2024	11:00	12:00	01:00
9 z 11 Przerwa	Adrianna Latała	05-11-2024	12:00	12:15	00:15
10 z 11 Moduł 8: Narzędzia do Prowadzenia Skutecznych Social Mediów	Adrianna Latała	05-11-2024	12:15	13:30	01:15
11 z 11 Moduł 9: Warsztat: Tworzenie Kampanii Social Media	Adrianna Latała	05-11-2024	13:30	16:00	02:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrianna Latała

Adrianna Latała to doświadczony doradca zawodowy, konsultant biznesowy oraz akredytowany trener Insights Discovery. Od 2020 roku pełni funkcję Prezesa Fundacji Lupa, gdzie kieruje działalnością organizacji non-profit, pisze wnioski grantowe oraz prowadzi doradztwo zawodowe i szkolenia dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników. W 2013 roku założyła firmę Golden Eye, gdzie specjalizuje się w organizacji szkoleń, rekrutacji, strategiach marketingowych oraz rozwoju biznesu. Obecnie kontynuuje studia podyplomowe na Politechnice Rzeszowskiej, gdzie zdobywa tytuł Master of Business Administration (MBA), co pozwala jej poszerzać wiedzę w zakresie zarządzania, strategii biznesowych oraz przywództwa. Równolegle studiuje psychologię biznesu i coaching na poziomie magisterskim w Collegium Humanum – Szkole Głównej Menedżerskiej, gdzie specjalizuje się w psychologicznych aspektach zarządzania zespołami, rozwoju osobistego i zawodowego, a także wspieraniu klientów w odkrywaniu i rozwijaniu ich pełnego potencjału. Jej wcześniejsze studia obejmują także przygotowanie pedagogiczne oraz doradztwo zawodowe na Wyższej Szkole Nauk Społecznych w Lublinie, które wyposażyły ją w umiejętności niezbędne do pracy z różnorodnymi grupami uczestników, planowania ścieżek zawodowych oraz prowadzenia zajęć dydaktycznych. Ukończyła studia magisterskie o specjalizacji menedżerskiej na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do pracowników branży fryzjerskiej, w szczególności tych, którzy zajmują się wizerunkiem firmy w internecie oraz posiadają co najmniej 1-miesięczny staż pracy.

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania oraz wyżywienia, a także kosztów środków trwałych.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)

Adres

ul. Lubelska 2
24-100 Puławy
woj. lubelskie

Kontakt



Kamil Kamola

E-mail bur@k2c.com.pl

Telefon (+48) 533 552 510