



Ewelina Łuczyńska
FLOW



SPRZEDAŻ I MARKETING Z WYKORZYSTANIEM LINKEDIN – SZKOLENIE.

Numer usługi 2024/10/20/45536/2370405

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 04.07.2025 do 04.07.2025

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla: - właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych prowadzących lub chcących rozpocząć budowanie swojej marki osobistej oraz sprzedaż swoich produktów i usług przez LinkedIn, - właścicieli i prezesów dużych firm, - menadżerów i pracowników działów PR, HR, marketingu, e – commerce, sprzedaży, - osób planujących rozpocząć prowadzenie działań sprzedażowych i marketingowych przez LinkedIn, - uczestników projektu „Kierunek Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń, - pozostałych osób zainteresowanych budowaniem marki osobistej oraz sprzedażą i marketingiem usług z wykorzystaniem platformy LinkedIn.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia kampanii reklamowych oraz działań marketingowych i sprzedażowych na LinkedIn.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą o tym jak działa konto reklamowe na LinkedIn	opisuje różnice między płatnym i bezpłatnym kontem LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	definiuje czym jest Insight Tag i jaka jest jego rola w prowadzeniu działań reklamowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
buduje lejki sprzedażowe służące prowadzeniu działań sprzedażowych na LinkedIn	opisuje z czego składa się lejek sprzedażowy na LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa jak powinny wyglądać lejki sprzedażowe dedykowane dla wybranych grup docelowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
ma świadomość najczęstszych błędów, które mogą się pojawić przy prowadzeniu działań reklamowych na LinkedIn	rozdziela kiedy lepiej sprawdzają się bezpłatne, a kiedy płatne strategie sprzedaży na LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje jakie skutki może przynieść niewłaściwy dobór formatu reklamowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Zaświadczenie potwierdzające 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?

Zaświadczenie 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?

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Szkolenie dedykowane dla: właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych prowadzących lub chcących rozpocząć budowanie swojej marki osobistej oraz sprzedaż swoich produktów i usług przez LinkedIn, właścicieli i prezesów dużych firm, menadżerów i pracowników działów PR, HR, marketingu, e – commerce, sprzedaży, osób planujących rozpocząć prowadzenie działań sprzedażowych i marketingowych przez LinkedIn, uczestników projektu „Kierunek Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń, pozostałych osób zainteresowanych budowaniem marki osobistej oraz sprzedażą i marketingiem usług z wykorzystaniem platformy LinkedIn.
2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.
3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Jeśli uczestnicy posiadają konto na platformie LinkedIn i chcą wykonywać na nim ćwiczenia, proszeni są o posiadanie w trakcie szkolenia hasła dostępowego do swojego konta.
4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.
5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

Ramowy program usługi:

1. Prowadzenie działań reklamowych na LinkedIn.
 - konto reklamowe i jego wykorzystanie w celu pozyskiwania nowych klientów,
 - bezpłatne i płatne konto na LinkedIn,
 - Insight Tag i jego rola w prowadzeniu działań reklamowych,
 - tworzenie grup docelowych,
 - ustalanie celów reklamowych oraz formatu reklamowego,
 - analiza statystyk reklamowych,
 - najczęstsze błędy przy prowadzeniu działań reklamowych na LinkedIn.
2. Prowadzenie działań marketingowych i sprzedażowych na LinkedIn.
 - płatne i bezpłatne strategie sprzedaży na LinkedIn,
 - budowanie lejków sprzedażowych,
 - sposoby pozyskiwania obserwujących i rozbudowywania sieci kontaktów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Prowadzenie działań reklamowych na LinkedIn. Ćwiczenia, rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.	Joanna Bogielczyk	04-07-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 3 Prowadzenie działań marketingowych i sprzedażowych na LinkedIn. Ćwiczenia, rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.	Joanna Bogielczyk	04-07-2025	12:30	15:50	03:20
3 z 3 Test walidujący online i udostępnienie wyników.	-	04-07-2025	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 500,00 PLN
Koszt usługi netto	1 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	150,00 PLN
Koszt godziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Bogielczyk

Trenerka biznesu, ekspertka mediów społecznościowych. Praktyk z 15-letnim doświadczeniem w budowaniu wizerunku eksperta. Uczy, jak rozwijać markę i zarabiać na Instagramie i Facebooku. Pokazuje, jak za pomocą social mediów skrócić proces sprzedaży o 5, 6 kroków, mieć ogromne zasięgi i budować zaangażowaną społeczność. Dzieli się wiedzą, jak skalować i automatyzować biznes za pomocą social mediów. Pracuje z pasją i zaangażowaniem! Wykładowczyni akademicka na WSB w Poznaniu.

Autorka kilkunastu szkoleń, e-booków i kursów online "1000 followersów w 30 dni", „Strategia sprzedaży na Instagramie”. W pracy z klientami dowodzi, że każda zmiana zaczyna się w głowie i zależy tylko i wyłącznie od nas! Doradza jak skutecznie rozwijać siebie i własną firmę. Inspiruje i mobilizuje do działania! Ciepła i serdeczna. Uwielbia swoją pracę! Swoją wiedzę i doświadczeniem dzieli się na:

Facebooku <https://www.facebook.com/joannabogielczykcom>,

Instagramie <https://www.instagram.com/joannabogielczyk/>

TikToku <https://www.tiktok.com/@joannabogielczyk>

i blogu www.joannabogielczyk.pl/blog

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje multimedialne, skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

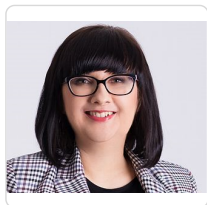
Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowo-doradcza posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, a także z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój”.
2. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
3. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Kontakt



Ewelina Łuczyńska

E-mail kontakt@flow-szkolenia24.pl

Telefon (+48) 693 875 253