



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)



LinkedIn jako miejsce do tworzenia biznesowych relacji i sprzedaży. LinkedIn Ads

Numer usługi 2025/01/24/8291/2520819

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 17.06.2025 do 17.06.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane: • Osobom zajmującym się sprzedażą i marketingiem. • Właścicielom firm i freelancerom. • Specjalistom ds. HR, którzy chcą budować markę pracodawcy. • Wszystkim, którzy chcą wykorzystać potencjał LinkedIn w relacjach biznesowych i promocji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	10-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Poznanie zasad budowania profesjonalnego wizerunku na LinkedIn.
Zdobycie umiejętności tworzenia i zarządzania relacjami biznesowymi.
Opanowanie tworzenia i optymalizowania kampanii reklamowych na LinkedIn Ads.
Rozwinięcie praktycznych umiejętności w zakresie analizy i optymalizacji działań na LinkedIn.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie znaczenia LinkedIn w biznesie	Uczestnicy będą potrafili wskazać, dlaczego LinkedIn jest istotnym narzędziem dla rozwoju kariery i biznesu.	Test teoretyczny
Umiejętność budowania profesjonalnego wizerunku	Uczestnicy nauczą się, jak stworzyć i zoptymalizować swój profil osobisty na LinkedIn, aby przyciągał uwagę potencjalnych klientów i partnerów.	Test teoretyczny
Zarządzanie relacjami biznesowymi	Uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie efektywnego networkingu, angażowania kontaktów oraz budowania długotrwałych relacji zawodowych.	Test teoretyczny
Wykorzystanie LinkedIn w sprzedaży	Uczestnicy będą potrafili zastosować strategię sprzedaży na LinkedIn, w tym zrozumieć i zwiększyć swój Social Selling Index (SSI).	Test teoretyczny
Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych	Uczestnicy nauczą się, jak planować, tworzyć i optymalizować kampanie reklamowe na LinkedIn, w tym dobierać odpowiednią grupę docelową i tworzyć angażujące treści.	Test teoretyczny
Analiza wyników działań	Uczestnicy będą umieli analizować wyniki swoich kampanii reklamowych i wykorzystać te dane do optymalizacji dalszych działań.	Test teoretyczny
Praktyczne narzędzia i checklisty	Uczestnicy otrzymają konkretne narzędzia i checklisty, które pomogą im wdrożyć zdobytą wiedzę w praktyce.	Test teoretyczny
Umiejętność unikania typowych błędów	Uczestnicy będą świadomi typowych błędów popełnianych na LinkedIn oraz sposobów ich unikania.	Test teoretyczny
Zwiększenie pewności siebie w korzystaniu z LinkedIn	Uczestnicy zyskają większą pewność w nawiązywaniu kontaktów biznesowych oraz w promowaniu swoich usług i produktów na platformie.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia Uczestnik otrzymuje imienne zaświadczenie o ukończeniu szkolenia wraz z opisem osiągniętych 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 stanowi potwierdzenie osiągnięcia założonych efektów uczenia się w programie szkolenia na podstawie walidacji w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji.

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

Dokument potwierdza ukończenie procesu szkoleniowego, zapewniając zastosowanie rozwiązań rozdzielających procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Test zostanie zweryfikowany przez osobę wskazaną jako walidator szkolenia.

Program

Wprowadzenie do LinkedIn

- Dlaczego LinkedIn jest kluczowy w biznesie?
- Strona firmowa vs profil osobisty – kluczowe różnice i zastosowania.
- Przegląd aktualnych trendów na LinkedIn.

1. Profesjonalny wizerunek na LinkedIn

- Jak stworzyć optymalny profil osobisty?
- Elementy wyróżniające profil (zdjęcie, nagłówek, sekcja „O mnie”).
- Optymalizacja profilu pod kątem widoczności i algorytmu LinkedIn.

1. Budowanie relacji i zaangażowania

- Networking na LinkedIn – strategie i dobre praktyki.
- Jak angażować kontakty i budować długotrwałe relacje?
- Studium przypadku: efektywne wykorzystanie LinkedIn w relacjach biznesowych.

1. LinkedIn jako narzędzie sprzedaży

- Social Selling Index (SSI) – dlaczego ma znaczenie i jak go zwiększyć?
- Etapy procesu sprzedaży na LinkedIn.
- Skuteczne rozmowy sprzedażowe i budowanie propozycji wartości.

1. LinkedIn Ads – teoria

- Rodzaje kampanii reklamowych na LinkedIn i ich zastosowanie.
- Wybór grupy docelowej i analiza jej potrzeb.
- Budżetowanie i planowanie kampanii.

1. LinkedIn Ads – warsztaty praktyczne

- Tworzenie kampanii od podstaw: ustawienia i konfiguracja.
- Jak pisać angażujące treści reklamowe (copywriting i grafiki)?

- Optymalizacja kampanii na podstawie danych analitycznych.

1. Analiza wyników i optymalizacja

- Interpretacja danych z LinkedIn Campaign Manager.
- Sposoby optymalizacji kampanii w trakcie jej trwania.
- Typowe błędy i jak ich unikać.

1. Podsumowanie i sesja Q&A

- Kluczowe wnioski i dobre praktyki.
- Sesja pytań i odpowiedzi.

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce. W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia. Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach zegarowych - 8 godzin (1 godzina=60 minut). Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie. Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy: 1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz 2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do LinkedIn	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 9 Profesjonalny wizerunek na LinkedIn	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	08:30	09:30	01:00
3 z 9 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	09:30	09:45	00:15
4 z 9 Budowanie relacji i zaangażowania	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	09:45	11:15	01:30
5 z 9 LinkedIn jako narzędzie sprzedaży	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	11:15	13:00	01:45
6 z 9 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 LinkedIn Ads – warsztaty praktyczne	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	13:30	15:30	02:00
8 z 9 Podsumowanie i sesja Q&A	Anna Petynia-Kawa	17-06-2025	15:30	16:15	00:45
9 z 9 Walidacja	-	17-06-2025	16:15	16:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Petynia-Kawa

Jestem trenerem z zakresu tematycznego związanego z marketingiem w gospodarce cyfrowej oraz marketingu internetowego. Specjalizuję się w dziedzinie mediów społecznościowych oraz promowania firmy w Internecie.

Informacje dodatkowe

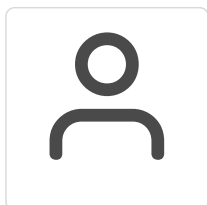
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz certykat potwierdzający kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Alina Krason-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507