



PERFECTA Anna
Miastkowska



SOCIAL MEDIA - KOMUNIKACJA, MARKETING I SPRZEDAŻ. KOMPETENCJE CYFROWE. SZKOLENIE ZDALNE W CZASIE RZECZYWISTYM.

Numer usługi 2025/02/03/148838/2538330

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

💰 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 09.06.2025 do 13.06.2025

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

176,47 PLN brutto/h

176,47 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm, pracownicy oraz osoby, które chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	02-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych do skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych dzięki wykorzystaniu cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje wiedzę o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	Definiuje zasady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	Wymienia rodzaje działań sprzedażowych i marketingowych w social mediach oraz rodzaje aktywności	Test teoretyczny
	Definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Rozróżnia poszczególne media społecznościowe oraz wykorzystuje ich funkcjonalności	Opisuje profile w poszczególnych mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	Tworzy, opracowuje i publikuje rolki, reelsy, stories, relacje, wydarzenia	Test teoretyczny
Definiuje wiedzę o tworzeniu strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedaży i marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Wymienia zasady budowania strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedażowo marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Test teoretyczny
Stosuje dobór właściwego contentu i narzędzi pomocnych w tworzeniu contentu na media społecznościowe w formie treści i grafiki	Określa korzyści stosowania sztucznej inteligencji oraz Canvy	Test teoretyczny
	Rozróżnia rodzaje content marketingu	Test teoretyczny
Stosuje content marketing na media społecznościowe	Planuje i opracowuje content na poszczególne media zgodnie z zasadami działania poszczególnych mediów i zasad social selling	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia pomocnicze tj. Canva i Chat GPT w zakresie niezbędnym do komunikacji, marketingu i sprzedaży w Social Mediach	Tworzy, przygotowuje treści pisane, wideo i grafik w poszczególnych mediach	Test teoretyczny
	Tworzy treści w chat GPT	Test teoretyczny
	Planuje posty w Canvie	Test teoretyczny
Tworzy strategiczne działania w mediach społecznościowych	Planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji marki, strategii sprzedażowo marketingowej	Test teoretyczny
	Stosuje działania marketingowe, sprzedażowe i komunikacyjne zgodnie z założeniami strategii	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje nawiązywanie relacji z odbiorcami	Stosuje działania komunikacyjne mające wpływ na budowanie długotrwałych relacji międzyludzkich i biznesowych z odbiorcami	Test teoretyczny
Tworzy pozytywny stosunek do zmiany	Stosuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Test teoretyczny
Współpracuje i nawiązuje relacje z odbiorcami	Akceptuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Test teoretyczny

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

- Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
- Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych.
- Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe.
- Budowanie zaangażowania klienta.
- Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media.
- Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
- . Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
- You Tube – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.

9. LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
10. Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
11. Podstawy strategii komunikacji marki w social media.
12. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań. Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości.
13. Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP.
14. Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media.
15. Walidacja. Test wiedzy.

Szkolenie stacjonarne trwa 34 godziny zegarowe, każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 10 osób.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Wprowadzenie. Przegląd wybranych mediów społecznościowy ch. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowy ch. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	09-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 32 Aktualne trendy w Social Mediach. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowy ch. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	09-06-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	09-06-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 32 Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	09-06-2025	12:30	13:45	01:15
5 z 32 Zasady social sellingu w SM. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	09-06-2025	13:45	14:45	01:00
6 z 32 Przerwa	Anna Miastkowska	09-06-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 32 Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na SM. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	09-06-2025	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 32 Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na SM wykład, ćwiczenia c.d.	Anna Miastkowska	10-06-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 32 Budowanie zaangażowania klienta - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	10-06-2025	10:00	11:00	01:00
10 z 32 Dobór odpowiedniego contentu w zależności od rodzaju medium społecznościowego - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	10-06-2025	11:00	12:00	01:00
11 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	10-06-2025	12:00	12:30	00:30
12 z 32 Facebook zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo sprzedażowe, cz. 1 - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	10-06-2025	12:30	14:30	02:00
13 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	10-06-2025	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 32 Instagram zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo sprzedażowe wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	10-06-2025	14:45	16:00	01:15
15 z 32 You Tube Zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo sprzedażowe. ćwiczenia c.d.	Anna Miastkowska	11-06-2025	09:00	10:45	01:45
16 z 32 TikTok zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, Zasady marketingu i sprzedaży, cz 2 wykład, ćwiczenia c.d.	Anna Miastkowska	11-06-2025	10:45	13:45	03:00
17 z 32 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	11-06-2025	13:45	14:15	00:30
18 z 32 LinkedIn zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo sprzedażowe wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	11-06-2025	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 32 Pinterest zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo sprzedażowe ćwiczenia c.d	Anna Miastkowska	12-06-2025	09:00	11:00	02:00
20 z 32 LinkedIn i Pinterest jako profile firmowe	Anna Miastkowska	12-06-2025	11:00	11:30	00:30
21 z 32 Przerwa lunchowa	Anna Miastkowska	12-06-2025	11:30	12:00	00:30
22 z 32 Podstawy strategii komunikacji marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	12-06-2025	12:00	13:30	01:30
23 z 32 Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	12-06-2025	13:30	15:00	01:30
24 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	12-06-2025	15:00	15:15	00:15
25 z 32 Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	12-06-2025	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 32 Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości wykład, ćwiczenia c.d.	Anna Miastkowska	13-06-2025	09:00	10:00	01:00
27 z 32 SZTUCZNA INTELIGENCJA jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. wykład, ćwiczenia.	Anna Miastkowska	13-06-2025	10:00	11:30	01:30
28 z 32 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	13-06-2025	11:30	12:00	00:30
29 z 32 JAK OCENIAĆ I MIERZYĆ EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁAŃ W SOCIAL MEDIA. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	13-06-2025	12:00	13:00	01:00
30 z 32 Ćwiczenie praktyczne podsumowujące tworzenie contentu wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	13-06-2025	13:00	13:30	00:30
31 z 32 Ocena działań własnych w mediach społecznościowych. Ćwiczenie praktyczne podsumowujące	Anna Miastkowska	13-06-2025	13:30	14:30	01:00
32 z 32 Walidacja. Test wiedzy. Zakończenie.	-	13-06-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt przed szkoleniem oraz podczas szkolenia wyświetlana będzie prezentacja. Podczas zajęć będą przeprowadzane w oparciu o prezentację multimedialną, ćwiczenia praktyczne w formie case studies, quiz, analizy danych oraz przykłady i dyskusje. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na mniejsze grupy od 2 do 3 osobowych jak też ćwiczenia indywidualne.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie po realizacji szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia oraz otrzymania zaświadczenia jest uczestnictwo w usłudze rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu wiedzy .

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie realizowane jest zdalne w czasie rzeczywistym.
2. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę utrwalenie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli.
3. Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Szkolenie trwa 34 godziny zegarowe. Przerwy i walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min.

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Warunki techniczne

1. Szkolenie prowadzone będzie poprzez **platformę TEAMS** W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+, kamerką internetową. 2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe). 3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania. 4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług. 5. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail kontakt@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154