



Polska Akademia
Treningu Spółka z
ograniczoną
Odpowiedzialnością



Kurs - Jak wzmocnić sprzedaż i efektywność w biznesie dzięki mediom społecznościowym i AI

Numer usługi 2025/03/10/159337/2609719

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 26.04.2025 do 27.04.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

118,52 PLN brutto/h

118,52 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	Grupa docelowa: właściciele firm, osoby działające biznesowo w mediach społecznościowych, każdy, kto chce rozwinąć sprzedaż online w sieci. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek - Rozwój
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do efektywnego prowadzenia działań biznesowych w mediach społecznościowych. Kurs przygotowuje do wykorzystywania strategii marketingowych, budowania angażujących treści oraz wykorzystania narzędzi AI wspierających sprzedaż. Kurs przygotowuje do samodzielnego tworzenia postów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę personal branding i jego wpływu na media społecznościowe	Definiuje personal branding i stosuje go w działaniach w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
Charakteryzuje różnice pomiędzy mediami społecznościowymi w kontekście sprzedaży i działań biznesowych	Przedstawia przykłady firm lub marek, które skutecznie wykorzystują różne media społecznościowe do działań biznesowych, dostosowuje swoje działania do różnych platform, aby zwiększyć efektywność sprzedaży	Test teoretyczny
Buduje strategię komunikacji w mediach społecznościowych	Przedstawia kluczowe filary komunikacji w social sellingu, takie jak angażowanie odbiorców, storytelling, i tworzenie wartościowych treści, tworzy podstawową strategię komunikacyjną w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
Tworzy efektywne posty sprzedażowe	Pisze posty, które skutecznie angażują i sprzedają, wykorzystując odpowiednią strukturę i elementy, takie jak wezwanie do działania (CTA)	Test teoretyczny
Definiuje różne sposoby tworzenia komunikatów w mediach w zależności od celu który chce osiągnąć	Dopasowuje styl i ton komunikatu do określonego celu (np. sprzedaż, budowanie zaangażowania, edukacja, wizerunek eksperta).	Test teoretyczny
Stosuje różne techniki nagrywania wideo	Wymienia i stosuje różne techniki nagrywania wideo wykorzystywane w mediach społecznościowych (np. ujęcia statyczne, dynamiczne, zbliżenia, nagrania z ręki, użycie stabilizatora).	Test teoretyczny
Wykorzystuje aplikacje AI wspierające sprzedaż	Porównuje funkcjonalności różnych aplikacji AI i wskazać ich mocne oraz słabe strony.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający 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?

Dokument 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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji efektów uczenia się.

Program

Szkolenie obejmuje 27 godzin edukacyjnych (tj. 20 godzin i 15 minut zegarowych)

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych: 1 godzina dydaktyczna to 45 minut.

Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia. Przewidziana jest jedna przerwa 15 minutowa na dzień szkolenia ustalana elastycznie z uczestnikami szkolenia.

Dzień 1

- Zrozumienie roli personal branding i jego wpływu na media społecznościowe
- Znajomość różnic między mediami społecznościowymi i ich wpływ na sprzedaż
- Umiejętność budowania strategii komunikacji w mediach społecznościowych
- Tworzenie efektywnych postów sprzedażowych

Dzień 2

- Wykorzystanie różnych formatów w mediach społecznościowych
- Umiejętność tworzenia wideo sprzedażowego
- Znajomość narzędzi do montażu wideo Iq, CapCat, Inshot
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji do wspierania sprzedaży

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Personal Branding i działanie w mediach społecznościowych (rozmowa na żywo)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 16 Jak znajomość różnic pomiędzy mediami społecznościowymi wpływa na zwiększanie efektywności sprzedażowej (współdzielenie ekranu)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 16 Nauka budowania strategii sprzedażowej w mediach społecznościowych (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 16 Zbuduj strategię komunikacji w mediach społecznościowych. Filary komunikacji, o które musisz zabrać by Social Selling działał (rozmowa na żywo)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 16 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	13:00	13:15	00:15
6 z 16 Nauka pisania postów, które sprzedają (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	13:15	16:00	02:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Jak powinien być zbudowany post by sprzedawał (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	26-04-2025	16:00	18:15	02:15
8 z 16 Jakie działania przynoszą największe efekty w mediach społecznościowych: stories / reels / posty / posty z jednym zdjęciem (współdzielenie ekranu)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 16 Nauka tworzenia różnych formatów jak: reels, stores, karuzele (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	09:30	11:00	01:30
10 z 16 Wideo, które sprzedaje - nauka różnych formatów (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	11:00	13:00	02:00
11 z 16 Przerwa	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	13:00	13:15	00:15
12 z 16 Poznaj najważniejsze aplikacje do montowania: Ig, CapCut, Inshot (współdzielenie ekranu)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	13:15	14:00	00:45
13 z 16 Nauka montowania wideo, które przyciąga oko klienta (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Jak AI czyli sztuczna inteligencja wspiera naszą sprzedaż (rozmowa na żywo)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	15:30	16:30	01:00
15 z 16 Nauka aplikacji AI, które mają wzmocnić sprzedaż (ćwiczenia)	Joanna Matuszewicz - Pawłowska	27-04-2025	16:30	18:00	01:30
16 z 16 Waidacja	-	27-04-2025	18:00	18:30	00:30

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	118,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Matuszewicz - Pawłowska

Od 15 lat trenerka sprzedaży. Specjalizuje się w relacja sprzedażowych, mediów społecznościowych. Uczę jak nagrywać filmy do mediów społecznościowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych. Uczę jak zwiększać sprzedaż za pomocą mediów społecznościowych i nowoczesnych narzędzi marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kursant otrzymuje po szkoleniu skrypt szkoleniowy, filmy, nagrania z każdą techniką, która była ćwiczona, dodatkowo wsparcie poprzez wewnętrzną grupę po szkoleniową, gdzie odpowiadamy na pytania i ewentualne wątpliwości.

Kursant otrzymuje certyfikat oraz zaświadczenie o zdobytych kompetencjach

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

Usługa realizowana w formie usługi stacjonarnej zostanie w całości zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego. Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego , finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane

Warunki techniczne

Wymagania techniczne: Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X

Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to Zoom

Kontakt



Joanna Górecka

E-mail szkolenia@polskaakademiatreningu.pl

Telefon (+48) 453 107 008