



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie

Numer usługi 2025/03/10/43841/2609825

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 🕒 34 h
- 📅 03.07.2025 do 08.07.2025

5 200,00 PLN brutto
5 200,00 PLN netto
152,94 PLN brutto/h
152,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje i umiejętności. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia. |
| Minimalna liczba uczestników | 5 |
| Maksymalna liczba uczestników | 20 |
| Data zakończenia rekrutacji | 30-06-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 34 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Kreatywna komunikacja i trendy w social media w dobie cyfryzacji - szkolenie" przygotowuje do samodzielnej i przejrzystej komunikacji oraz śledzenia najnowszych trendów w mediach społecznościowych wykorzystujących cyfrowe narzędzia w celu lepszego funkcjonowania w dynamicznym środowisku komunikacji online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| Operuje narzędziami skutecznej komunikacji | <ul style="list-style-type: none"> - wymienia rodzaje komunikacji - definiuje bariery komunikacji - opisuje zasady skutecznej komunikacji | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Wykorzystuje poprawną komunikację do budowania relacji i przestrzega zasad etyki w kontaktach interpersonalnych | <ul style="list-style-type: none"> - identyfikuje 4 płaszczyzny wypowiedzi ich wpływ na komunikację - adaptuje styl komunikacji do osobowości rozmówcy - komunikuje się z pozycji JA | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Określa komunikację niewerbalną i identyfikuje jej różne formy | <ul style="list-style-type: none"> - optymalizuje czas, miejsce i inne czynniki dla skutecznej komunikacji - stosuje komunikację niewerbalną celu uzyskania spójności i wiarygodności przekazu - identyfikuje sygnały pozawerbalne u swojego rozmówcy | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje metody aktywnego słuchania i doboru pytań w celu zanalizowania potrzeb rozmówcy | <ul style="list-style-type: none"> - wykorzystuje odpowiednie rodzaje pytań - stosuje techniki aktywnego słuchania - dostraja się do rozmówcy | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Nadaje i odbiera komunikat telefoniczny i mailowy | <ul style="list-style-type: none"> - definiuje zasady pisania i wysyłania maili - definiuje komunikację asertywną - rozpoznaje czynniki i postawy zabijające asertywność | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Kształtuje i praktykuje asertywność | <ul style="list-style-type: none"> - stosuje techniki wzmacniające postawę asertywną - stosuje techniki asertywnej odmowy oraz asertywnego radzenia sobie z krytyką | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Skutecznie komunikuje potrzeby | <ul style="list-style-type: none"> - wykorzystuje techniki udzielania informacji zwrotnej | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Postępuje profesjonalnie w social mediach | <ul style="list-style-type: none"> - utrzymuje oficjalny ton komunikacji, dbając o pozytywny wizerunek i zgodność działań z zasadami etyki | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Wykorzystuje narzędzia do tworzenia grafiki | <ul style="list-style-type: none"> - sprawnie korzysta z narzędzi graficznych do projektowania atrakcyjnych wizualnie treści na platformach społecznościowych | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Unika błędów w social media | <ul style="list-style-type: none"> - eliminuje błędy związane z nieodpowiednim używaniem języka, grafiką czy tonem komunikatów w mediach społecznościowych | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|---|
| Rozróżnia i tworzy profile w różnych mediach społecznościowych | <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcia dotyczące mediów społecznościowych - identyfikuje cechy poszczególnych platform społecznościowych - zakłada i utrzymuje profesjonalne profile | 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?

Tak, 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?

Tak, 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Zasady efektywnej Komunikacji

- Czym jest komunikacja; rodzaje komunikacji
- 10 zasad efektywnej komunikacji
- Mój styl komunikacji - test

2. Relacja kluczem do efektywnej komunikacji

- 4 płaszczyzny wypowiedzi
- Osobowość a styl komunikacji, ćwiczenie

3. Etyka w komunikacji

- Kod emocji SPAFF (4 jeźdźców apokalipsy)
- Komunikacja nonviolent
- Komunikat JA - ćwiczenia

4. Analiza potrzeb rozmówcy

- Rodzaje pytań i ich znaczenie

- Techniki zadawania pytań - ćwiczenia
5. Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy
- Parafraza, Echo, Neurony lustrzane
6. Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna
- Głos, mimika, mowa ciała
7. Obiekcje?
- Czym są obiekcje i techniki ich zbijania
8. Asertywna komunikacja
- Czym jest asertywna komunikacja
 - Asertywna odmowa i radzenie sobie z manipulacją
 - Asertywne reagowanie na krytykę
9. Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic
- Techniki: vonThun, FUCO, STAGES
 - Praca z przekonaniem, persfajza i dyskusja
10. Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji
11. NET-ykieta Konstruowanie maili i innych pism, rozmowy telefoniczne
- E-mail zasady
 - Rozmowy telefoniczne
12. Używanie poznanych technik w różnych sytuacjach
- manipulacja, konflikt, rozmowa kwalifikacyjna, rozmowa z przełożonym, rozmowa z podwładnym
13. Rodzaje Social Media.
- Specyfika i istota poszczególnych mediów społecznościowych
14. Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów.
- Analiza potrzeb uczestników w zakresie Social Media
15. Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy.
- Facebook
 - LinkedIn
 - Instagram
16. Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media.
17. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych.
18. Strategia komunikacji w Social Media.
19. Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności.
20. Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne.
21. Model AIDA.
22. Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media.
23. Aplikacje do planowania postów w Social Media.
24. Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media.
25. Walidacja efektów.

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie niniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 34 godziny dydaktyczne. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. 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 grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 22 Zasady efektywnej Komunikacji. Relacja kluczem do efektywnej komunikacji - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 03-07-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 2 z 22 Przerwa | Agata Rams | 03-07-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 3 z 22 Etyka w komunikacji - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 03-07-2025 | 10:00 | 12:00 | 02:00 |
| 4 z 22 Przerwa | Agata Rams | 03-07-2025 | 12:00 | 12:45 | 00:45 |
| 5 z 22 Analiza potrzeb rozmówcy. Aktywne słuchanie i dostrojenie się do rozmówcy - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 03-07-2025 | 12:45 | 14:30 | 01:45 |
| 6 z 22 Komunikacja Werbalna i Pozawerbalna. Obiekcje? - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 04-07-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 7 z 22 Przerwa | Agata Rams | 04-07-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8 z 22 Asertywna komunikacja. Udzielanie informacji zwrotnej, korygowanie zachowań, stawianie granic. Praca z przekonaniem, perswazja, dyskusja w komunikacji - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 04-07-2025 | 10:00 | 12:00 | 02:00 |
| 9 z 22 Przerwa | Agata Rams | 04-07-2025 | 12:00 | 12:45 | 00:45 |
| 10 z 22 Używanie poznanych technik w różnych sytuacjach. NET-ykieta. Konstruowanie maili i innych pism, rozmowy telefoniczne - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Agata Rams | 04-07-2025 | 12:45 | 14:15 | 01:30 |
| 11 z 22 Rodzaje Social Media. Audyt Social Media, wskazanie najczęstszych błędów - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 07-07-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 12 z 22 Przerwa | Ewelina Bobak | 07-07-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 13 z 22 Social Media w praktyce - profil prywatny vs profil firmowy - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 07-07-2025 | 10:00 | 12:00 | 02:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 14 z 22 Przerwa | Ewelina Bobak | 07-07-2025 | 12:00 | 12:45 | 00:45 |
| 15 z 22 Wyznaczenie celu prowadzenia Social Media. Określenie grupy docelowej - Stworzenie person marketingowych. Strategia komunikacji w Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 07-07-2025 | 12:45 | 14:15 | 01:30 |
| 16 z 22 Konfiguracja Social Media w celu optymalizacji i zwiększenia skuteczności - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 17 z 22 Przerwa | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 18 z 22 Podstawowe zasady copywritingu. Jak pisać skuteczne treści promocyjne. Model AIDA. Aplikacje do obróbki filmów i grafiki do Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 10:00 | 12:00 | 02:00 |
| 19 z 22 Przerwa | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 12:00 | 12:45 | 00:45 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 20 z 22 Aplikacje do planowania postów w Social Media. Różne formy aktywności w Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 12:45 | 13:45 | 01:00 |
| 21 z 22 Narzędzia do pomiaru i aktywności w Social Media - prezentacja na żywo, ćwiczenia, chat | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 13:45 | 14:15 | 00:30 |
| 22 z 22 Walidacja efektów | Ewelina Bobak | 08-07-2025 | 14:15 | 14:30 | 00:15 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 200,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 152,94 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 152,94 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agata Rams

Trener, coach z (ACSTH), konsultant biznesowy i moderator design thinking oraz manager. Specjalizuje się w szkoleniach i warsztatach managerskich: zarządzanie sprzedażą, zarządzanie zespołem, kierownik czy lider, manager nowa rola, coachingowy styl zarządzania, kreatywny zespół

oraz efektywna sprzedaż, umiejętności handlowe, klient/użytkownik w centrum zainteresowań, komunikacja, zarządzanie sobą w czasie oraz zagadnienia z dziedziny finansów i bankowości.

Od ponad czterech lat wspiera swoich klientów jako coach, trener i konsultant w ramach własnej działalności gospodarczej. Swoje doświadczenie i wiedzę przekazuje na warsztatach i szkoleniach stacjonarnych i on-line. Manager z wieloletnim doświadczeniem w korporacjach, średnich i małych firmach. Zarządzała zespołami stacjonarnymi i rozproszonymi. Uczestniczyła w licznych kursach i szkoleniach z zakresu skutecznej komunikacji i stale podnosi swoje kompetencje trenera. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Magister zarządzania strategicznego, MBA Oxford Brookes University. Studia podyplomowe "Coach i trener partner w rozwoju" zgodne ze standardami International Coach Federation. Email: agata1rams@gmail.com.



2 z 2

Ewelina Bobak

Od 15 lat praktyk zawodowy z dziedziny marketingu, rozwoju osobistego i kreatywnego myślenia. Na co dzień prowadzi własną agencję marketingową i wyklada na Wyższej Szkole Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu z zakresu zarządzania innowacjami, myślenia kreatywnego i podstaw marketingu. Ukończyła studia licencjackie z Socjologii ze specjalizacją Public Relations oraz magisterskie z Zarządzania ze specjalizacją Marketing i Techniki Sprzedaży, ponadto jest absolwentką AGH na studiach podyplomowych z Kreowania Wizerunku. Brała udział w licznych szkoleniach i konferencjach, zarówno jako uczestnik jak również jako prelegentka. Do tej pory przeprowadziła około 350 godzin szkoleniowych z Zarządzania Czasem, Social Media, budowaniu marki i kreowania wizerunku, marketingu oraz psychologii reklamy. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie: wyższe. Email: lasinska.ewelina@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 34 godziny dydaktyczne.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

1. 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.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail szkolenia@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350