



AKADEMIA  
ROZWOJU  
OSOBISTEGO  
"KOMPAS"  
MAŁGORZATA  
DUDEK



## Szkolenie Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media

Numer usługi 2025/03/14/8826/2624083

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.07.2025 do 03.07.2025

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa skierowana jest do osób fizycznych, które w rozumieniu Kodeksu cywilnego mieszkają, pracują lub uczą się na terenie subregionu metropolitalnego, tj.: powiaty: m. Gdańsk, m. Gdynia, m. Sopot gdański, kartuski, nowodworski, pucki, wejherowski.</p> <p>Uczestnicy to osoby:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• młode w wieku 18-29 lat,</li><li>• w wieku 55 lat i starsze,</li><li>• długotrwale bezrobotne,</li><li>• o niskich kwalifikacjach zawodowych,</li><li>• z niepełnosprawnościami,</li><li>• kobiety,</li><li>• sprawujące opiekę nad osobami z niepełnosprawnościami czy osobami potrzebującymi wsparcia w codziennym funkcjonowaniu.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-07-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie "Strategia komunikacji marki" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki we właściwym segmencie rynkowym poprzez stosowanie odpowiednich kanałów komunikacji, określenia grupy docelowej czy planowania treści do osiągnięcia założonych celów sprzedażowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
pozycjonuje i segmentuje swoją markę w Internecie	charakteryzuje pojęcie pozycjonowania marki w Internecie	Test teoretyczny
	określa właściwy segment rynkowy	Test teoretyczny
komunikuje się z klientem językiem korzyści	buduje relacje z klientem i konkretnym segmentem rynkowym	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie storytellingu w budowaniu relacji z klientem	Test teoretyczny
zdobywa właściwy segment rynkowy	umiejętnie pozycjonuje swoją markę w Internecie wykorzystując poznane narzędzia marketingowe	Test teoretyczny
	buduje więź klienta z marką za pomocą angażujących opowieści o produktach i usługach	Test teoretyczny
wzmacnia wizerunek swojej marki w Internecie dzięki wykorzystaniu nowoczesnych działań marketingowych	charakteryzuje nowoczesne działania i narzędzia marketingowe	Test teoretyczny
	przeprowadza analizę SWOT swojej marki w Internecie	Test teoretyczny
Optymalizuje profile na mediach społecznościowych w celu zwiększenia widoczności	charakteryzuje pojęcie marketingu organicznego	Test teoretyczny
	wymienia narzędzia i metody marketingu organicznego	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje działania systemu reklamowego Meta	Tworzy kampanie reklamowe w menadżerze reklam	Test teoretyczny
	Analizuje skuteczność prowadzonych działań marketingowych	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, 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

Szkolenie "Strategia komunikacji marki" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki we właściwym segmencie rynkowym poprzez stosowanie odpowiednich kanałów komunikacji, określenia grupy docelowej czy planowania treści do osiągnięcia założonych celów sprzedażowych.

Usługa skierowana jest do osób fizycznych, które w rozumieniu Kodeksu cywilnego mieszkają, pracują lub uczą się na terenie subregionu metropolitalnego, tj.: powiaty: m. Gdańsk, m. Gdynia, m. Sopot gdański, kartuski, nowodworski, pucki, wejherowski.

Uczestnicy to osoby:

- młode w wieku 18-29 lat,
- w wieku 55 lat i starsze,
- długotrwale bezrobotne,
- o niskich kwalifikacjach zawodowych,
- z niepełnosprawnościami,
- kobiety,
- sprawujące opiekę nad osobami z niepełnosprawnościami czy osobami potrzebującymi wsparcia w codziennym funkcjonowaniu.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Program usługi:

Dzień 1 - 02.07.2025 - Ziemowit Sosiński

Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi social-media (Facebook)

1. Pozycjonowanie i segmentacja marki
2. Storytelling czyli historie, które sprzedają
3. Architektura marki
4. Insighty konsumenckie
5. Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition
6. Punkt styku z marką (Touchpoints)
7. Analiza SWOT
8. Formuła 4P vs formuła 4C
9. Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni
10. Formuła: Content, Client, Chanel
11. Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla)
12. Elementy PR w budowaniu komunikacji marki

Dzień 2 - 03.07.2025 - Sonia Kuszyńska

Jak skutecznie reklamować się w mediach społecznościowych

#### 1. Marketing Organiczny i Działania na Platformach Social Media

- Optymalizacja profilu dla maksymalnej widoczności
- Robimy dobre Bio

#### 1. Reklamy w Mediach Społecznościowych

- Podstawy Meta Ads - jak skutecznie docierać do potencjalnych klientów
- Targetowanie, budżetowanie i analiza kampanii reklamowych
- Case study: Przykładowe kampanie reklamowe w twojej branży

#### 1. Mierzenie Sukcesu i Optymalizacja Działań

- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPIs) w mediach społecznościowych
- Odpowiadanie na problemy i potrzeby klientów
- Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia

#### 1. Walidacja - test teoretyczny

Walidacja usługi odbędzie się 03 lipca 2025 roku w godz. 15:15–15:30 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę dnia następnego po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielność pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

#### Informacje dodatkowe:

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> 1. Pozycjonowanie i segmentacja marki 2. Storytelling czyli historie, które sprzedają 3. Architektura marki	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 11</b> 4. Insighty konsumenckie 5. Unique Selling Proposition i Emotional Selling Proposition 6. Punkt styku z marką (Touchpoints)	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	10:30	12:00	01:30
<b>3 z 11</b> Przerwa	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	12:00	12:30	00:30
<b>4 z 11</b> 7. Analiza SWOT 8. Formuła 4P vs formuła 4C 9. Koncepcja marketingu zintegrowanego 360 stopni	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	12:30	14:00	01:30
<b>5 z 11</b> 10. Formuła: Content, Client, Chanel 11. Niestandardowe formy komunikacji marketingowej (Event, Ambient, Guerilla) 12. Elementy PR w budowaniu komunikacji marki	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 11</b> Marketing Organiczny i Działania na Platformach Social Media	Sonia Kuszyńska	03-07-2025	09:00	10:30	01:30
<b>7 z 11</b> Marketing Organiczny i Działania na Platformach Social Media	Sonia Kuszyńska	03-07-2025	10:30	12:00	01:30
<b>8 z 11</b> Przerwa	Sonia Kuszyńska	03-07-2025	12:00	12:30	00:30
<b>9 z 11</b> Reklamy w Mediach Społecznościowych	Sonia Kuszyńska	03-07-2025	12:30	14:00	01:30
<b>10 z 11</b> Mierzenie Sukcesu i Optymalizacja Działań	Sonia Kuszyńska	03-07-2025	14:00	15:15	01:15
<b>11 z 11</b> Test wiedzy - walidacja	-	03-07-2025	15:15	15:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## Ziemowit Sosiński

Trener biznesu, coach, wykładowca, wieloletni praktyk biznesu na wielu szczeblach. Współtwórca, współwłaściciel i manager firm branży reklamowej, które stały się krajowymi liderami. Oficjalny Mistrz Polski w Reklamie Tranzytowej 2010. Ekspert w dziedzinie reklamy tranzytowej, pedagog, specjalista Public Relations i Marketingu (strategie marketingowe i PR, budowa marki). Twórca autorskich programów szkoleniowych z dziedziny komunikacji, sprzedaży, zarządzania, budowania wizerunku w biznesie itp. Praktyk zarządzania zasobami ludzkimi we własnej działalności oraz na szczeblu managera w korporacjach międzynarodowych.

Jako trener najlepiej czuje się w pracy z managerami, przedsiębiorcami i przede wszystkim w pracownikami działów sprzedaży i marketingu. Specjalizuje się w kilku kluczowych tematach takich jak: nowoczesna sprzedaż, zaawansowana komunikacja interpersonalna i biznesowa, komunikacja marketingowa i budowa marki, a także w tematyce związanej z zarządzaniem i przywództwem. Jako absolwent Public Relations projektuje strategie komunikacji marki oraz strategie PR. Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 5 lat.



2 z 2

## Sonia Kuszyńska

Ekspert i Trener Marketingu w Mediach Społecznościowych. Specjalizuje się w strategiach marketingu internetowego, koncentrując swoją uwagę głównie na potęgze mediów społecznościowych. W swojej pracy trenerskiej podejście do marketingu to nie tylko zrozumienie narzędzi i technologii, ale przede wszystkim zrozumienie ludzi. Wychodzi z założenia, że skuteczny marketing to budowanie autentycznych relacji z odbiorcami, co jest możliwe dzięki zrozumieniu psychologii konsumenta. Na co dzień tworzy kampanie marketingowe dla swoich klientów w systemie Meta. Podczas szkoleń i pracy z klientem kładzie duży nacisk na język korzyści i potrzeby odbiorców, co przekłada się skutecznie na przyciągnięcie uwagi i potencjalnych klientów. Jako trener skupia się na wiedzy teoretycznej, którą przekłada na praktykę – pokazuje jak stosować strategie marketingowe, które przekuwają się na sukces biznesowy.

Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

## Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

## Adres

ul. Trzy Lipy 3  
80-172 Gdańsk  
woj. pomorskie

Centrum Konferencyjno-Szkoleniowe  
Gdański Park Naukowo - Technologiczny (budynek B) sala nr 330

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Sandra Kasprowicz**

**E-mail** [biuro@akademiakompas.pl](mailto:biuro@akademiakompas.pl)

**Telefon** (+48) 535 296 584