



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Szkolenie Video marketing

Numer usługi 2025/03/18/8826/2631028

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.08.2025 do 20.08.2025

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	<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"> • 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.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Video marketing" przygotowuje uczestnika do wykorzystywania wiedzy z zakresu video marketingu w celu wprowadzenia najnowocześniejszych działań promocyjnych w firmie oraz tworzenia treści marketingowych w oparciu o najważniejsze wartości swojej marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
tworzy treści video marketingowe	wykorzystuje wiedzę z zakresu video marketingu, filarów content marketingu i podstawowych formatów video	Test teoretyczny
	wprowadza najnowocześniejsze działania promocyjne w firmie	Test teoretyczny
	używa emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą	Test teoretyczny
	planuje i tworzy treści marketingowe w oparciu o najważniejsze wartości swojej marki	Test teoretyczny
	buduje długotrwałe relacje z klientami w sieci	Test teoretyczny
	tworzy materiały reklamowe (filmy), które zwiększą zaangażowanie odbiorców i potencjalnych klientów	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 "Video marketing" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia 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 szkolenia

Dzień 1 19.08.2025

1. Content Video - absolutna przyszłość marketingu czyli dlaczego musisz to mieć!
2. Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video?
3. Działania kontentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?
4. Tutorial, Unboxing czy Webinar? Sześć podstawowych formatów video marketingu
5. Call to Action – co to jest i jak to użyć w budowaniu content video?
6. Jak zaprojektować i stworzyć scenariusz promocyjnego video?
7. Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video
8. Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować?
9. Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu

Dzień 2 20.08.2025

1. Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?
2. 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji
3. 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu

Warsztaty:

- Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video

- Feedback grupowy
- Praktyczna nauka pisania scenariuszy do krótkich form video
- Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?

Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Walidacja usługi odbędzie się 20 sierpnia 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: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Content Video	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 19 Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video?	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 19 Działania contentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 19 Tutorial, Unboxing czy Webinar? Sześć podstawowych formatów video	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 19 Przerwa	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Call to Action – co to jest i jak to użyć w budowaniu content video?	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 19 Jak zaprojektować i stworzyć scenariusz promocyjnego video?	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 19 Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	13:30	14:00	00:30
9 z 19 Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować?	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	14:00	14:30	00:30
10 z 19 Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu	Ziemowit Sosiński	19-08-2025	14:30	15:30	01:00
11 z 19 Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	09:00	09:30	00:30
12 z 19 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	09:30	10:00	00:30
13 z 19 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	10:30	12:00	01:30
15 z 19 przerwa	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	12:00	12:30	00:30
16 z 19 Feedback grupowy	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	12:30	13:30	01:00
17 z 19 Praktyczna nauka pisania scenariuszy do krótkich form video	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	13:30	14:30	01:00
18 z 19 Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?	Ziemowit Sosiński	20-08-2025	14:30	15:15	00:45
19 z 19 Test wiedzy- Walidacja	-	20-08-2025	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: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński

Trener specjalizujący się w strategiach marketingowych, strategiach komunikacji marki, Public Relations, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, budowie marki osobistej, zarządzaniu i przywództwie.

Posiada doświadczenie korporacyjne na stanowiskach związanych ze sprzedażą w tym managera sprzedaży odpowiedzialnego na 1/3 kraju, budowa i prowadzenie firm branży marketingowej i reklamowej (z wykorzystaniem Video Marketingu w sieci).

Pedagog - Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Specjalista z zakresu Public Relations – Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej w Sopocie, Certyfikowany Trener Biznesu – Akademia SET, Certyfikowany Storyteller – Mistrzowska Szkoła Storytellingu Biznesowego w Biznesie, Coach – Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO w Warszawie

Trener stworzył i od 15 lat zarządza firmami marketingowymi i reklamowymi. Od lat bierze aktywny udział w procesie sprzedaży i w negocjacjach największych kontraktów branżowych, a także w procesie obsługi kluczowych klientów. Trener od wielu lat współpracował i współpracuje z wieloma międzynarodowymi i krajowymi agencjami reklamowymi w ramach kampanii marketingowych dla różnym firm. Trener również buduje i wdraża strategie marketingowe i komunikacyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw, a także doradza firmom w zakresie public relations.

Trener posiada ponad 80h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu video marketingu.

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 010

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Natalia Jankowska

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584