



UNICO SP. Z O.O.



Unico Marketing: Skuteczny Social Media Marketing. Szkolenie od strategii po optymalizację sprzedaży na platformach social media.

Numer usługi 2025/03/30/160223/2658092

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 19.06.2025 do 22.06.2025

5 320,00 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

166,25 PLN brutto/h

166,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do: • Specjalistów ds. marketingu • Freelancerów i wirtualnych asystentek • Osób planujących przebranżowienie lub rozpoczęcie kariery w obszarze digital marketingu, social media i e-commerce. • Usługa jest skierowana do osób indywidualnych
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	18-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego projektowania i wdrażania strategii Social Media, tworzenia angażujących treści oraz skutecznego wykorzystania storytellingu w budowaniu marki. Program szkolenia prowadzi do efektywnego zastosowania narzędzi graficznych i AI w optymalizacji treści, analizy algorytmów oraz zwiększania zasięgów publikacji. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia działań sprzedażowych, pozyskiwania klientów oraz zarządzania wizerunkiem marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje i wdraża strategię Social Media.	określa cele marketingowe i dopasowuje strategię komunikacji,	Wywiad ustrukturyzowany
	przeprowadza analizę SWOT marki,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	tworzy propozycję wartości oraz profiluje grupę docelową,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	opracowuje harmonogram publikacji treści.	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
Tworzy angażujące treści i wykorzystuje storytelling w mediach społecznościowych.	dobiera rodzaje postów do celu marketingowego,	Wywiad ustrukturyzowany
	stosuje techniki storytellingu w komunikacji marki,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	projektuje skuteczne CTA (Call to Action),	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	tworzy spójną identyfikację wizualną marki,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia graficzne i AI do optymalizacji treści.	tworzy grafikę w narzędziu graficznym Canva,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny
	generuje treści i grafiki przy pomocy AI,	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie sprzedaje usługi i pozyskuje klientów w Social Media.	opracowuje ofertę sprzedażową,	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	optymalizuje treści sprzedażowe pod kątem grupy docelowej, przygotowuje wiadomości sprzedażowe.	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
		Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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

Program

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować go do potrzeb Uczestnika.

W szybko zmieniającym się świecie digital marketingu skuteczna obecność w mediach społecznościowych to klucz do sukcesu. Nasze praktyczne szkolenie wyposaży Cię w kompleksową wiedzę i umiejętności niezbędne do budowania silnej marki, tworzenia angażujących treści oraz wykorzystywania nowoczesnych narzędzi, w tym AI, do automatyzacji procesów.

Podczas szkolenia nauczysz się:

- Kreować unikalną strategię Social Media dopasowaną do Twojej marki,
- Tworzyć profesjonalne treści i storytelling, który angażuje odbiorców,

- Skutecznie wykorzystywać narzędzia graficzne i AI do optymalizacji treści,
- Analizować algorytmy platform i zwiększać zasięgi postów,
- Prowadzić sprzedaż i pozyskiwać klientów poprzez Social Selling,
- Zarządzać wizerunkiem marki oraz reagować na sytuacje kryzysowe.

Dzień 1 – Fundamenty budowania marki i strategii Social Media

Moduł 1: Kreowanie unikalnej marki osobistej i firmowej

- Rola marki w budowaniu pozycji w biznesie online.
- Analiza SWOT marki – mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia.
- Definiowanie misji, wizji i wartości marki.
- Ćwiczenia: analiza SWOT i kreowanie tożsamości marki.

Przerwa

Moduł 2: Strategie Social Media i identyfikacja grupy docelowej

- Określanie celów marketingowych i strategii komunikacji.
- Profilowanie grupy docelowej i analiza konkurencji.
- Tworzenie propozycji wartości (Value Proposition).
- Ćwiczenia: tworzenie osoby klienta i benchmarking.

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 2 – Tworzenie angażujących treści i storytelling w mediach społecznościowych

Moduł 3: Content marketing i planowanie publikacji

- Rodzaje postów w Social Media i ich skuteczność.
- Tworzenie harmonogramu publikacji.
- Skuteczne CTA (Call to Action) i strategie zaangażowania.
- Ćwiczenia: kalendarz treści i strategia publikacji dla branży.

Przerwa

Moduł 4: Storytelling i budowanie relacji z odbiorcami

- Jak opowiadać historię marki, by angażować odbiorców.
- Techniki storytellingu i analiza skutecznych kampanii.
- Ćwiczenia: tworzenie opowieści marki i angażujących postów.

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 3 – Narzędzia graficzne i AI w Social Media

Moduł 5: Wizualna strona marki – grafiki i wideo

- Tworzenie spójnej identyfikacji wizualnej.
- Narzędzia graficzne: Canva, VistaCreate, Photopea/Photoshop.
- Projektowanie grafik dla różnych platform.
- Ćwiczenia: tworzenie zestawu grafik i optymalizacja pod Social Media.

Przerwa

Moduł 6: Automatyzacja i AI w marketingu

- Wykorzystanie ChatGPT i AI w strategii social media.
- Generowanie treści i grafik przy pomocy AI.
- Ćwiczenia: tworzenie treści reklamowych i automatyzacja publikacji.

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 4 – Skuteczna sprzedaż i strategia marketingowa w Social Media

Moduł 7: Social Selling – sprzedaż i pozyskiwanie klientów

- Skuteczne metody sprzedaży w Social Media.

- Optymalizacja ofert i strategie sprzedażowe.
- Ćwiczenia: tworzenie ofert sprzedażowych i wiadomości sprzedażowych.

Przerwa

Moduł 8: Etyka i zarządzanie kryzysowe w Social Media

- Jak unikać błędów w publikacji treści?
- Zarządzanie kryzysowe i reagowanie na negatywne opinie.
- Ćwiczenia: analiza przypadków kryzysowych i tworzenie strategii kryzysowej.

Moduł 9: Podsumowanie szkolenia

Walidacja efektów uczenia się

- Usługa jest skierowana do osób indywidualnych
- *Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w małych grupach 2-3 osobowych*
- *Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.*
- *Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.*
- *Usługa realizowana jest w 32 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).*
- *Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.*
- *Zajęcia praktyczne: 18 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 14 godzin dydaktycznych*
- *Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.*
- Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować go do potrzeb Uczestnika.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Dzień 1. Moduł 1: Kreowanie unikalnej marki osobistej i firmowej (teoria)	Monika Lisser	19-06-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 25 Dzień 1. Moduł 1: Ćwiczenia: analiza SWOT i kreowanie tożsamości marki. (praktyka)	Monika Lisser	19-06-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 25 Dzień 1. Przerwa	Monika Lisser	19-06-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 25 Dzień 1. Moduł 2: Strategie Social Media i identyfikacja grupy docelowej (teoria)	Monika Lisser	19-06-2025	13:15	14:30	01:15
5 z 25 Dzień 1. Moduł 2: Ćwiczenia: tworzenie persony klienta i benchmarking. (praktyka)	Monika Lisser	19-06-2025	14:30	16:00	01:30
6 z 25 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Monika Lisser	19-06-2025	16:00	16:15	00:15
7 z 25 Dzień 2. Moduł 3: Content marketing i planowanie publikacji (teoria)	Monika Lisser	20-06-2025	10:00	11:00	01:00
8 z 25 Dzień 2. Moduł 3: Ćwiczenia: kalendarz treści i strategia publikacji dla branży. (praktyka)	Monika Lisser	20-06-2025	11:00	13:00	02:00
9 z 25 Dzień 2. Przerwa	Monika Lisser	20-06-2025	13:00	13:15	00:15
10 z 25 Dzień 2. Moduł 4: Storytelling i budowanie relacji z odbiorcami (teoria)	Monika Lisser	20-06-2025	13:15	14:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 25 Dzień 2. Moduł 4: Ćwiczenia: tworzenie opowieści marki i angażujących postów. (praktyka)	Monika Lisser	20-06-2025	14:30	16:00	01:30
12 z 25 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Monika Lisser	20-06-2025	16:00	16:15	00:15
13 z 25 Dzień 3. Moduł 5: Wizualna strona marki – grafiki i wideo (teoria)	Monika Lisser	21-06-2025	10:00	11:00	01:00
14 z 25 Dzień 3. Moduł 5: Ćwiczenia: tworzenie zestawu grafik i optymalizacja pod Social Media. (praktyka)	Monika Lisser	21-06-2025	11:00	13:00	02:00
15 z 25 Dzień 3. Przerwa	Monika Lisser	21-06-2025	13:00	13:15	00:15
16 z 25 Dzień 3. Moduł 6: Automatyzacja i AI w marketingu (teoria)	Monika Lisser	21-06-2025	13:15	14:30	01:15
17 z 25 Dzień 3. Moduł 6: Ćwiczenia: tworzenie treści reklamowych i automatyzacja publikacji. (praktyka)	Monika Lisser	21-06-2025	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 25 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Monika Lisser	21-06-2025	16:00	16:15	00:15
19 z 25 Dzień 4. Moduł 7: Social Selling – sprzedaż i pozyskiwanie klientów (teoria)	Monika Lisser	22-06-2025	10:00	11:00	01:00
20 z 25 Dzień 4. Moduł 7: Ćwiczenia: tworzenie ofert sprzedażowych i wiadomości sprzedażowych. (praktyka)	Monika Lisser	22-06-2025	11:00	13:00	02:00
21 z 25 Dzień 4. Przerwa	Monika Lisser	22-06-2025	13:00	13:15	00:15
22 z 25 Dzień 4. Moduł 8: Etyka i zarządzanie kryzysowe w Social Media (teoria)	Monika Lisser	22-06-2025	13:15	14:30	01:15
23 z 25 Dzień 4. Moduł 8: Ćwiczenia: analiza przypadków kryzysowych i tworzenie strategii kryzysowej. (praktyka)	Monika Lisser	22-06-2025	14:30	15:15	00:45
24 z 25 Dzień 4. Moduł 9: Podsumowanie szkolenia (teoria)	Monika Lisser	22-06-2025	15:15	15:30	00:15
25 z 25 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się (teoria)	-	22-06-2025	15:30	16:15	00:45

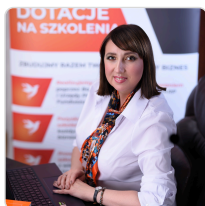
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Lisser

Właścicielka marki UNICO. Przedsiębiorczyni, od ponad 20 lat w obszarze biznesowym.

Wspiera w procesie ich rozwoju, budowaniu marki, we wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych w obszarze mediów społecznościowych.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła kilkadziesiąt szkoleń związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej dla danej marki oraz poprzez tworzenie spójnego wizerunku.

Od 2023 roku do dziś jest wykładowcą akademickim na kierunku „Kreowanie marki osobistej”.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat, jako trener zrealizowała ponad 2500 godzin szkoleniowych, w tym ponad 1500 godzin dofinansowanych w ramach Bazy Usług Rozwojowych i KFS: związanych z budowaniem marki w sieci, promocji w social mediach (Facebook, LinkedIn), szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej i sprzedażowej.

Od 3 lat wspiera i promuje na Facebooku markę UNICO.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować go do potrzeb Uczestnika.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736).

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1

60-745 Poznań

woj. wielkopolskie

Sala szkoleniowa Unico

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771