



Social Media - sposób na skuteczny marketing. Zasady content marketingu. - SZKOLENIE

Numer usługi 2025/04/06/145475/2672685

5 232,00 PLN brutto
5 232,00 PLN netto
218,00 PLN brutto/h
218,00 PLN netto/h

MR GO FUTURE

Szkozenia

Doradztwo

Coaching Michał

Romanik



📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 02.08.2025 do 03.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby nie prowadzące działalności gospodarczej chcące rozwijać swoje kompetencje w obszarze Social Mediów.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	01-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa " Social Media - sposób na skuteczny marketing. Zasady content marketingu. - SZKOLENIE" przygotowuje do samodzielnych działań z zakresu aktywności w mediach społecznościowych oraz poznanie i wykorzystania dostępnych opcji i funkcji marketingu internetowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z obszaru social mediów	Definiuje i charakteryzuje najnowsze trendy i statystyki	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje działania algorytmów, sztucznej inteligencji.	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje działania marketingowe na portalu Facebook	Test teoretyczny
	Omawia i charakteryzuje działania marketingowe w aplikacji Instagram	Test teoretyczny
Wdraża działania z obszaru publikacji treści w social mediach	Skutecznie stosuje techniki z obszaru publikacji i dystrybuowania treści	Test teoretyczny
	Skutecznie wykorzystuje funkcje takie jak kalendarze, fanpage, piksel Meta	Test teoretyczny
	Podejmuje skuteczne działania z obszaru obsługi klienta poprzez Social media	Test teoretyczny
	Posiada wiedzę z obszaru tworzenia content i persony	Test teoretyczny
	Powiada wiedzę z obszaru strategii tworzenia treści	Test teoretyczny
	Podejmuje działania z obszaru tworzenia 6-cio etapowego lejka sprzedażowego	Test teoretyczny
Wdraża działania z obszaru copywritingu	Omawiania i charakteryzuje pojęcia oraz zasad copywritingu	Test teoretyczny
	Podejmuje działania z obszaru edytowania i formatowania tekstu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą i wdraża działania z obszary wykorzystania grafiki i zdjęć w Social Mediach	Posiada wiedzę z obszaru prawidłowego rozmieszczania grafik i zdjęć w SM	Test teoretyczny
	Podejmuje działania z zakresu prawidłowego stosowania napisów na grafikach i zdjęciach	Test teoretyczny
	Skutecznie wykorzystuje bezpłatne banki zdjęć	Test teoretyczny
	Skutecznie posługuje się projektowaniem grafiki z programie CANVA	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu usługi rozwojowej wydane zostanie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające uzyskania kompetencji, zawierające opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawierać będzie opis walidacji oraz kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzać będzie zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM szkolenia:

Po zakończeniu modułu 1 uczestnik: Tworzy strategie marketingowe za pomocą social mediów. Sprawnie wykorzystuje strategie marketingowe w social mediach w celu pozyskania nowych klientów, kontaktu z klientami oraz codziennej pracy.

Wykorzystuje znajomość algorytmów social media w celu dotarcia do nowych klientów i kształtowania wizerunku firmy.

Po zakończeniu modułu 2 i 3 uczestnik: Umie korzystać z różnych platform social mediowych w odniesieniu do konkretnych grup klientów. Tworzy atrakcyjny content dopasowany do poszczególnych platform. Podejmuje świadome działania angażujące obserwujących w poszczególnych profilach social media.

Po zakończeniu modułu 4 uczestnik: Opracowuje strategie komunikacji w mediach społecznościowych. Tworzy wzorzec przedstawienia siebie oraz firmy korzystając z narzędzi cyfrowych.

Po zakończeniu modułu 5 uczestnik: Właściwie analizuje potrzeby klienta. Zna znaczenie postów internetowych w budowaniu wizerunku firmy. Świadomie podejmuje samodzielne decyzje i przewiduje skutki podejmowanych działań. Potrafi skutecznie wykorzystać social media do budowania wizerunku firmy.

Liczba godzin usługi jest przedstawiona w wymiarze godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).

Szkolenie realizowane w formule 30% teorii, 70% warsztatów. W części praktycznej uczestnicy pracują na własnych komputerach wykonując polecenia i realizując zadania przydzielone przez trenera.

Metoda walidacji jest test jednokrotnego wyboru.

DZIEŃ 1

BLOK 1 Geneza rynku marketingowego. SOCIAL MEDIA

1. Wprowadzenie w świat social mediów.
2. Światowe statystyki i trendy – konsumowanie treści w Internecie i social mediach
3. Działanie algorytmów, sztuczna inteligencja i maszynowe uczenie – zasady działania w największych platformach społecznościowych – Facebook, Instagram, TikTok.

BLOK 2. SOCIAL MEDIA. Podstawowe zasady i narzędzia.

1. Facebook Marketing
2. Audyt konta firmowego – optymalizacja pod wyszukiwarki i użytkowników – ćwiczenia praktyczne
3. Jak określić grupę docelową
4. Po jakie treści ludzie przychodzą na Twój fanpage - o czym warto pisać
5. Jak pozyskać pierwszych fanów
6. Jak interpretować statystyki

BLOK 3. INSTAGRAM. Funkcje i możliwości.

1. Instagram Marketing
2. Kto jest odbiorcą Instagrama i czego oczekuje?
3. Nowe formaty na Instagramie, które dają zasięgi
4. Jak działa algorytm – zasady zasięgu organicznego.
5. Jak angażować użytkowników, by z obserwujących stali się klientami.

BLOK 4. Zasady publikacji postów oraz wykorzystanie Fanpage w obszarze biznesu i sprzedaży.

1. Meta Business Suite:
2. Publikacja i dystrybucja postów, relacji i stories na Facebooku i Instagramie
3. Kalendarz publikacji postów
4. Dostęp do fanpage
5. Wyznaczanie celów
6. Dodatkowe funkcje – piksel Meta, sklep - sprzedaż na Facebooku i Instagramie

BLOK 5. Zasady obsługi i współpracy z klientami.

1. Obsługa klienta w social mediach – niezbędnik
2. Czego oczekują klienci w ramach obsługi klienta
3. Jak sobie radzić z kryzysami

DZIEŃ 2.

BLOK 1. Kluczowe zasady wykorzystania content marketingu.

1. Jak tworzyć content:
2. Tworzenie persony.
3. Strategia treści w social mediach.
4. 6-etapowy lejek sprzedażowy w social mediach
5. Jak wykorzystać święta i nietypowe dni – czyli Real Time Marketing w praktyce?
6. Jak postować, aby angażować użytkowników.

BLOK 2.

Elementy i znaczenie copywritingu w marketingu internetowym.

- 1. Copywriting w social mediach
- 2. Zasady copywritingu – jak pisać by angażować.
- 3. Edytowanie tekstu.
- 4. Formatowanie tekstu.
- 5. Przygotowanie postów – ćwiczenia praktyczne.
- 6. ChatGPT4 – jak budować prompty do tworzenia wartościowych publikacji.

BLOK 3. Wykorzystanie grafiki i zdjęć w social mediach.

- 1. Angażujące grafiki i zdjęcia
- 2. Zasada „F” i wyniki badań eyetrackingowych – jak rozmieszczać treści.
- 3. Napisy na grafikach i zdjęciach.
- 4. Formaty w social mediach.
- 5. Bezpłatne banki zdjęć i prawa autorskie do zdjęć.
- 6. Zaprojektowanie grafiki w programie Canva – ćwiczenia praktyczne.

BLOK 4. Najskuteczniejszy element marketingu internetowego - SOCIAL VIDEO.

- 1. Social wideo – rolki, stories, reels
- 2. Formaty i długości social wideo w zależności od platformy i celu wideo.
- 3. Zasady nagrywania i montażu filmów.
- 4. Szablony w social mediach – jak stworzyć rolkę z szablonu bezpośrednio w Facebooku, Instagramie i TikToku

BLOK 5. Walidacja szkolenia.

- 1. Test. Walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 BLOK 1 Geneza rynku marketingowego. SOCIAL MEDIA	Przemysław Pikiel	02-08-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 10 BLOK 2. SOCIAL MEDIA. Podstawowe zasady i narzędzia.	Przemysław Pikiel	02-08-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 10 BLOK 3. INSTAGRAM. Funkcje i możliwości.	Przemysław Pikiel	02-08-2025	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 BLOK 4. Zasady publikacji postów oraz wykorzystanie Fanpage w obszarze biznesu i sprzedaży.	Przemysław Pikiel	02-08-2025	13:00	15:00	02:00
5 z 10 BLOK 5. Zasady obsługi i współpracy z klientami.	Przemysław Pikiel	02-08-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 10 BLOK 1. Kluczowe zasady wykorzystania content marketingu.	Przemysław Pikiel	03-08-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 10 BLOK 2. Elementy i znaczenie copywritingu w marketingu internetowym.	Przemysław Pikiel	03-08-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 10 BLOK 3. Wykorzystanie grafiki i zdjęć w social mediach.	Przemysław Pikiel	03-08-2025	12:00	14:00	02:00
9 z 10 BLOK 4. Najsukuteczniejszy element marketingu internetowego - SOCIAL VIDEO.	Przemysław Pikiel	03-08-2025	14:00	16:45	02:45
10 z 10 BLOK 5. Walidacja szkolenia.	-	03-08-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 232,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 232,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Przemysław Pikiel

Od 2008 roku do teraz właściciel agencji reklamowej MultiAD Olsztyn. Posiada doświadczenie w zakresie sprzedaży oraz branży IT i marketingu. Specjalizuje się z obsłudze stron internetowych, w zakresie tworzenia i obsługi sklepów internetowych. Zajmuje się kampaniami SEO i SEM. Posiada kwalifikacje i doświadczenie w zakresie marketingu internetowego oraz mediów społecznościowych. W obszarze kompetencji znajduje się również skuteczny marketing Google Ads. Posiada doświadczenie w szkoleniach pracowników. Doświadczenie oraz kompetencje potwierdzają certyfikaty (EFS) : Źródła informacji internetowej, Negocjacje handlowe, Zarządzanie wizerunkiem firmy, Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw branży elektronicznej, Wpływ komunikacji na funkcjonowanie firmy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt ze szkolenia w formie elektronicznej bądź papierowej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie zapisu przez Bazę Usług Rozwojowych.

Adres

ul. Władysława Trylińskiego 2
10-683 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Michał Romanik

E-mail michalromanik@mrgofuture.pl

Telefon (+48) 519 596 946