

Performance
partnersPerformance
Partners Sp. z o.o.

Szkolenie: Strategia social media z wykorzystaniem AI – jak planować i prowadzić skuteczne działania w mediach społecznościowych?

Numer usługi 2025/04/09/19505/2680262

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 14.05.2025 do 29.05.2025

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<i>właściciele mikro i małych firm/freelancerzy</i>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	30-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego efektywnego planowania działań w social mediach następnie wdrażania ich i mierzenia skuteczności. Uczestnicy poznają swoją sytuację wyjściową, przeanalizują dotychczasowe działania w social mediach a następnie zaplanują je wg najlepszych standardów, dobierając odpowiednie formaty i treści konkretnych odbiorców w wybranych kanałach, poznając przy okazji pomocne narzędzia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
definiuje najlepsze kanały i narzędzia dostępne na rynku social media	Prezentuje przykłady zastosowania trendów w kampaniach marketingowych	Test teoretyczny
przeprowadza analizę SWOT oraz analizę konkurencji z wykorzystaniem AI	Omawia kluczowe wnioski i rekomendacje wynikające z przeprowadzonej analizy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Ocenia skuteczność dotychczasowych działań marketingowych w mediach społecznościowych	Formułuje wnioski i rekomendacje dotyczące optymalizacji działań	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje grupę docelową oraz buduje persony z użyciem narzędzi AI	Prezentuje charakterystykę grupy docelowej i uzasadnia wybór cech person	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Identyfikuje etapy ścieżki zakupowej klienta	Wskazuje kluczowe punkty styku z klientem na każdym etapie	Test teoretyczny
Wyznacza cele biznesowe metodą SMART	Poprawnie wyjaśnia znaczenie każdego elementu metody SMART	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie kanały komunikacji na podstawie rekomendacji AI	Uzasadnia wybór kanałów komunikacji w oparciu o analizę AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje treści marketingowe, wykorzystując narzędzia AI	Prezentuje proces tworzenia i edycji treści z wykorzystaniem AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Organizuje działania content marketingowe zgodnie z preferencjami grupy docelowej	Uzasadnia wybór tematów i formatów w odniesieniu do preferencji grupy docelowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Monitoruje i reaguje na sytuacje kryzysowe, wykorzystując wsparcie AI	Opracowuje plan działań kryzysowych z uwzględnieniem analizy sentymentu AI	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Planuje budżet i harmonogram działań marketingowych	Prezentuje timeline działań z uwzględnieniem kluczowych etapów i kamieni milowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kontroluje i optymalizuje strategię na podstawie wyników analizowanych przez AI	Prezentuje plan działań optymalizacyjnych wraz z uzasadnieniem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwija kompetencje społeczne w zakresie efektywnej współpracy w zespole marketingowym	ocena współpracy zespołowej przez prowadzącego i uczestników szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 na podstawie zdefiniowanych kryteriów weryfikacji efektów uczenia się.

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

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

Program

Media społecznościowe są dziś niezbędne dla firm, jednak wiele z nich działa w sposób chaotyczny i przypadkowy, bez jasno określonego celu. Aby uniknąć marnowania czasu i pieniędzy na nietrafione treści oraz nieskuteczne kampanie, konieczne jest stworzenie przemyślanej strategii marketingowej. Taki plan jasno określi, jak, gdzie, kiedy i w jakiej formie komunikować się z odbiorcami, aby skutecznie osiągnąć zamierzone cele biznesowe.

Internet stał się miejscem kluczowym dla każdej marki, bo to właśnie tam konsumenci szukają informacji o produktach, czytają opinie i kontaktują się z firmami. Wyzwaniem jest jednak wyróżnienie się w natłoku treści i przyciągnięcie uwagi klientów. Dzięki mediom społecznościowym firmy mogą zbierać cenne informacje o swoich klientach i lepiej dopasowywać komunikację do ich potrzeb.

Sztuczna inteligencja (AI) odgrywa tu istotną rolę – analizuje ogromne ilości danych z social mediów, identyfikuje trendy, preferencje użytkowników i rekomenduje działania, które zwiększają skuteczność kampanii marketingowych oraz pomagają w optymalizacji strategii biznesowej.

Proces budowania strategii omówiony zostanie podczas szkolenia w oparciu o:

Przegląd aktualnych trendów w marketingu i zmian, które zachodzą w digital marketingu.

Analiza sytuacji wyjściowej

- analiza SWOT

- analiza konkurencji (z użyciem narzędzi AI)

- analiza dotychczasowych działań w mediach społecznościowych

Grupa docelowa

- jak zdefiniować grupę docelową i zrozumieć rynek docelowy (z użyciem narzędzi AI)
- budowanie persony
- ścieżka zakupowa klienta

Cele biznesowe w Social Mediach

- wyznaczanie celu metodą SMART
- metody pomiaru efektywności działań

Dobór odpowiednich kanałów komunikacji

- specyfikacja poszczególnych portali społecznościowych
- rekomendacje kanałów oparte o analizy AI

Content marketing (wspierany przez AI)

- wartościowe treści
- słowa kluczowe
- odpowiedni format
- treści wizualne
- live i stories
- storytelling
- dopasowane formaty

Zarządzanie sytuacją kryzysową

Określania budżetu i harmonogramu działań

Analiza wyników i optymalizacja strategii marketingowej w mediach społecznościowych (w oparciu o analizy AI).

Usługa realizowana w formule godzin zegarowych (60 min). Walidacja wlicza się w czas trwania usługi. Każdego dnia szkoleniowego przewidziana jest przerwa 30 min. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przegląd aktualnych trendów	Ola Mosakowska	14-05-2025	09:30	12:30	03:00
2 z 10 Analiza sytuacji wyjściowej	Ola Mosakowska	14-05-2025	13:00	16:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Cele biznesowe w Social Mediach	Ola Mosakowska	20-05-2025	09:00	12:00	03:00
4 z 10 Grupy docelowa	Ola Mosakowska	20-05-2025	12:30	16:30	04:00
5 z 10 Dobór odpowiednich kanałów komunikacji	Ola Mosakowska	27-05-2025	09:00	12:00	03:00
6 z 10 Content marketing	Ola Mosakowska	27-05-2025	12:30	16:30	04:00
7 z 10 Zarządzanie sytuacją kryzysową	Ola Mosakowska	29-05-2025	09:00	10:00	01:00
8 z 10 Określania budżetu i harmonogramu działań	Ola Mosakowska	29-05-2025	10:00	11:00	01:00
9 z 10 Analiza wyników	Ola Mosakowska	29-05-2025	11:00	12:00	01:00
10 z 10 Walidacja	-	29-05-2025	12:30	13:30	01:00

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	216,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	216,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ola Mosakowska

Specjalizuje się w planowaniu i realizacji kampanii marketingowych, tworzeniu treści oraz przygotowywaniu koncepcji kreatywnych związanych z komunikacją w mediach społecznościowych. Wykorzystuje znajomość narzędzi analitycznych i reklamowych mediów społecznościowych oraz umiejętności efektywnego wykorzystywania uzyskanych informacji w zarządzaniu społecznością. Tworzy plany marketingowe, nadzoruje ich wdrażanie.

Od roku 2004 jest związana z branżą reklamową oraz wystawienniczą.

Od 2013 roku zawodowo zajmuję się także fotografią komercyjną - realizuje sesje zdjęciowe dla osób prywatnych jak i biznesowe/produktowe dla firm.

W firmie Performance Partners odpowiada za e-marketing. Tworzy strategie komunikacji i rozwoju, planuje działania marketingowe i wdraża je we wszystkich kanałach social media. Koordynuje i nadzoruje tworzenie spójnego wizerunku firm w internecie. Analizuje i optymalizuje działania reklamowe na platformach społecznościowych.

Absolwentka Studium reklamy oraz Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego na wydziale ekonomii (Zarządzanie przedsiębiorstwem) oraz geodezji (Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami).

Ukończyła wiele kursów/szkoleń fotograficznych oraz brała udział w konferencjach i szkoleniach dla marketerów.

Płynnie posługuje się językiem angielskim i niemieckim.

Certyfikaty/dyplomy:

Szkolenie Digital Marketing

Certyfikat Inbound marketing

Certyfikat Media Manager

Posiada wieloletnie doświadczenie w opracowywaniu strategii marketingowych oraz prowadzeniu k

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały edukacyjne w formie elektronicznej

Warunki uczestnictwa

Facebook - utworzona strona biznesowa Facebook i konto reklamowe przed rozpoczęciem warsztatów.

Laptop

Termin oraz miejsce szkolenia można dostosować do potrzeb przedsiębiorcy i pracowników - prosimy o kontakt w celu ustalenia szczegółów.

Informacje dodatkowe

Usługa **zwolniona jest z podatku VAT** jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do **ceny netto doliczyć 23% VAT**.

*Wg 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 2018, poz. 701)

Adres

ul. Bałtycka 149/1
11-041 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- prywatny parking

Kontakt



Ola Mosakowska

E-mail ola@performancepartners.pl

Telefon (+48) 508 192 045