



Marketing online od strategii po tworzenie angażujących treści w social mediach.

Numer usługi 2025/04/24/11544/2706473

4 920,00 PLN brutto

4 920,00 PLN netto

196,80 PLN brutto/h

196,80 PLN netto/h

Niepubliczne

Centrum

Kształcenia

Ustawicznego Sp z

o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 09.06.2025 do 13.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Dla poszukujących skutecznych strategii online: szkolenie jest dla osób pragnących zgłębić trendy w pozyskiwaniu klientów online, budować obecność w sieci oraz dla tych, którzy dopiero zaczynają Ekspertów marketingu, PR i social media chcących poszerzyć wiedzę: szkolenie jest dla osób, którzy chcą poszerzyć swoje kompetencje o zaawansowane narzędzia AI, innowacyjne metody dotarcia do odbiorców oraz tych, którzy chcą usystematyzować swoją wiedzę Twórcy treści i chcący nauczyć się optymalizacji z AI: Informatycy i programiści tworzący treści www i social media, którzy chcą wykorzystać AI do uatrakcyjnienia i personalizacji, a także ci, którzy chcą nauczyć się efektywnego tworzenia treści Blogerzy, content creatorzy i nowicjusze: dla osób tworzących blogi i treści online, chcących wykorzystać AI do angażujących materiałów i zwiększenia zasięgu, oraz dla stawiających pierwsze kroki w sieci
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	05-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	25

Cel

Cel edukacyjny

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił samodzielnie planować, tworzyć i publikować skuteczne treści marketingowe w mediach społecznościowych. Zdobędzie umiejętność analizowania odbiorców, dostosowywania strategii i optymalizacji działań w celu zwiększenia zaangażowania i zasięgu. Będzie przygotowany do prowadzenia kampanii content marketingowych, mierzenia ich efektywności i reagowania na zmieniające się trendy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje strategię marketingową.	1. Omawia dostępne działania marketingowe służące przygotowaniu treści marketingowych. 2. Analizuje narzędzia marketingowe (strona internetowa, media społecznościowe, blogi, fora internetowe, grupy dyskusyjne, portale internetowe, artykuły prasowe, materiały drukowane) pod kątem treści marketingowej. 3. Charakteryzuje działania marketingowe podejmowane w przedsiębiorstwach 4. Sporządza prezentację dotyczącą strategii marketingowej.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje działania związane z opracowaniem i dystrybucją treści marketingowych.	1. Rozpoznaje i charakteryzuje potrzeby przedsiębiorstwa np. na podstawie przeprowadzonego wywiadu. 2. Identyfikuje docelowe grupy odbiorców treści marketingowych. 3. Określa cele działań w zakresie treści marketingowych i wskaźniki ich realizacji. 4. Charakteryzuje kanały dystrybucji treści marketingowych. 5. Dobiera kanały dystrybucji do grup odbiorców oraz rodzaju treści marketingowych. 6. Wyszukuje tematy do tworzenia treści marketingowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Redaguje tekst dostosowany do kanału dystrybucji.	1. Rozróżnia rodzaje/gatunki tekstów tworzonych dla wybranych kanałów dystrybucji; 2. Sporządza tekst odpowiedni do kanału dystrybucji na podstawie tekstu źródłowego; 3. Optymalizuje treści dla potrzeb marketingu w wyszukiwarkach (SEM,SEO, PPC); 4. Omawia zasady przygotowania treści zgodnie z obowiązującym standardem WCAG.	Prezentacja
Opracowuje materiały graficzne.	1. Rozróżnia rodzaje materiałów graficznych; 2. Wymienia źródła materiałów graficznych; 3. Charakteryzuje formaty plików graficznych; 4. Tworzy scenariusz sesji zdjęciowej; 5. Wykonuje zdjęcia zgodnie z zasadami kompozycji; 6. Stosuje programy i aplikacje do obróbki zdjęć (kadruje, dodaje napisy, stosuje filtry graficzne); 7. Dostosowuje plik graficzny do kanału dystrybucji; 8. Przygotowuje wytyczne dla grafika komputerowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje materiały audiowizualne.	1. Rozróżnia rodzaje/gatunki materiałów audiowizualnych; 2. Określa cel materiału audiowizualnego; 3. Tworzy scenariusz materiału audiowizualnego; 4. Przygotowuje wytyczne dla wykonawcy materiału audiowizualnego; 5. Omawia zasady przygotowania materiałów audiowizualnych zgodnie z obowiązującym standardem WCAG.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Publikuje treści marketingowe.	1. Tworzy proste strony internetowe (w tym tzw. landing pages); 2. Omawia znaczniki HTML oraz CSS według standardu W3C; 3. Wymienia systemy zarządzania treścią(CMS) oraz sprzedażowe (ecommerce); 4. Wprowadza treści do systemów zarządzania treścią (CMS) oraz sprzedażowych (e-commerce); 5. Omawia proces automatyzacji marketingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Monitoruje efekty wdrożenia treści marketingowych.	1. Rozróżnia programy do monitorowania ruchu w Internecie 2. Dobiera narzędzie do monitorowania ruchu w Internecie do kanału dystrybucji 3. Charakteryzuje narzędzia umożliwiające przeszukiwanie mediów społecznościowych 4. Analizuje i ocenia treści pod kątem zaangażowania użytkowników 5. Omawia sposoby optymalizacji treści marketingowych (dobór narzędzi dystrybucji, zmiana treści, grafik, materiałów audiowizualnych)	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zaświadczenie ukończenia szkolenia 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 potwierdzający walidację zawiera informacje, które wprost wskazują, że proces ten został przeprowadzony 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

Moduł 1: Fundamenty Marketingu Online i Strategia

- Wprowadzenie do marketingu online: Kluczowe pojęcia, trendy i ewolucja.
- Budowa strategii marketingowej: Analiza SWOT, cele, KPI, grupa docelowa, persony.
- Narzędzia marketingowe w przedsiębiorstwie: Strona www, blog, e-mail marketing, social media – integracja.
- Content marketing: Priorytety tematyczne, formaty treści, SEO copywriting.
- Warsztat: Opracowanie wstępnej strategii marketingowej.

Moduł 2: Tworzenie i Dystrybucja Skutecznych Treści

- Opracowanie contentu: Zasady skutecznych tekstów, optymalizacja pod wyszukiwarki.
- Grupy docelowe i segmentacja: Dane demograficzne, psychograficzne, behawioralne, personalizacja.
- Planowanie i harmonogram treści: Kalendarz redakcyjny, automatyzacja publikacji.
- Wskaźniki zaangażowania: Analiza efektywności contentu (polubienia, udostępnienia, komentarze).
- Ćwiczenia: Tworzenie różnorodnych formatów treści.

Moduł 3: Social Media w Biznesie

- Wybór platform social media: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, TikTok – charakterystyka.
- Algorytmy mediów społecznościowych: Czynniki wpływające na widoczność, zasięg organiczny.
- Tworzenie i dystrybucja treści w social media: Formaty, zasady angażującej komunikacji.
- Profil firmowy: Optymalizacja profilu, narzędzia do zarządzania (Meta Business Suite).
- Warsztat: Opracowanie strategii komunikacji w social media.

Moduł 4: Reklama i Analiza Danych w Social Media

- Moderacja i interakcja: Budowanie relacji, zarządzanie kryzysowe.
- Statystyki i analiza danych: Generowanie i interpretacja raportów, optymalizacja działań.
- Reklama w social media: Menedżer Reklam, cele reklamowe.
- Targetowanie i budżetowanie: Określanie grup docelowych, dobre i złe praktyki PPC.
- Ćwiczenia: Konfiguracja kampanii reklamowej.

Moduł 5: Materiały Wizualne i Walidacja

- Materiały graficzne: Rodzaje, zasady projektowania, identyfikacja wizualna.
- Formaty reklamowe: Reklamy karuzelowe i inne formaty w social media.
- Tworzenie wideo: Scenariusz filmu reklamowego, nagrywanie smartfonem.
- Formatowanie materiałów: Optymalizacja grafik, zdjęć i filmów do social media.
- Walidacja: Test podsumowujący.

Walidacja oraz przerwy wliczone są w czas trwania i koszt usługi.

1h = 45 min

Metody i Formy Prowadzenia Szkolenia

Szkolenie zakłada aktywny udział uczestników i jest realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy Zoom. W trakcie zajęć przewidziane są regularne przerwy, umożliwiające uczestnikom odpoczynek i utrwalenie wiedzy.

Proces uczenia się opiera się na różnorodnych metodach aktywizujących i interaktywnych, które mają na celu zaangażowanie uczestników i wspieranie efektywnego przyswajania wiedzy i umiejętności. Wykorzystywane metody obejmują:

- **Dyskusje:** Moderowane wymiany poglądów i doświadczeń między uczestnikami, pozwalające na analizę różnych perspektyw i pogłębianie zrozumienia omawianych zagadnień.
- **Warsztaty:** Praktyczne zajęcia, podczas których uczestnicy wykonują ćwiczenia i zadania, rozwijając konkretne umiejętności (np., tworzenie treści marketingowych, projektowanie grafik).
- **Praca własna:** Indywidualne zadania i ćwiczenia, umożliwiające uczestnikom samodzielne utrwalanie wiedzy i rozwijanie umiejętności.
- **Pogadanka:** Krótkie wykłady wprowadzające w nowe zagadnienia, prezentujące kluczowe informacje i teorie.
- **Case studies (studia przypadków):** Analiza konkretnych przykładów z życia firm i marek, pozwalająca na zrozumienie praktycznego zastosowania omawianych koncepcji.
- **Ćwiczenia indywidualne i grupowe:** Zadania wykonywane samodzielnie lub w małych zespołach, wspierające rozwój różnych umiejętności i kompetencji.
- **Symulacje:** Odgrywanie ról lub modelowanie sytuacji z życia zawodowego, pozwalające na trening umiejętności komunikacyjnych i rozwiązywania problemów.
- **Praca na własnych zasobach:** Wykorzystanie przez uczestników własnych materiałów i projektów, umożliwiające bezpośrednie zastosowanie zdobytej wiedzy w ich kontekście zawodowym.
- **Praca na materiałach szkoleniowych:** Analiza i wykorzystanie dostarczonych przez prowadzącego materiałów (tekstów, grafik, danych) do wykonywania zadań i ćwiczeń.

Formy interakcji i komunikacji podczas szkolenia online obejmują:

- **Rozmowa na żywo (audio/wideo):** Bezpośrednia komunikacja między prowadzącym a uczestnikami, umożliwiająca zadawanie pytań, wyjaśnianie wątpliwości i wymianę poglądów.
- **Czat:** Pisemna komunikacja w czasie rzeczywistym, pozwalająca na szybkie zadawanie pytań i udzielanie odpowiedzi, dzielenie się linkami i materiałami.

- **Współdzielenie i udostępnianie ekranu:** Prezentacja przez prowadzącego materiałów wizualnych, demonstracja narzędzi i procesów, a także udostępnianie przez uczestników efektów swojej pracy.
- **Praca na dokumentach online:** Wspólne tworzenie i edytowanie dokumentów (np., strategii marketingowej, harmonogramu treści) w czasie rzeczywistym, umożliwiające współpracę i wymianę informacji.

Takie podejście metodyczne i różnorodność form mają na celu stworzenie dynamicznego i efektywnego środowiska uczenia się, sprzyjającego aktywnemu uczestnictwu, zaangażowaniu i trwałemu przyswojeniu wiedzy i umiejętności przez uczestników szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Moduł 1: Fundamenty Marketingu Online i Strategia	Marcin Połacik	09-06-2025	15:15	17:30	02:15
2 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	09-06-2025	17:30	17:45	00:15
3 z 25 Moduł 1: Fundamenty Marketingu Online i Strategia	Marcin Połacik	09-06-2025	17:45	19:15	01:30
4 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	09-06-2025	19:15	19:30	00:15
5 z 25 Moduł 1: Fundamenty Marketingu Online i Strategia	Marcin Połacik	09-06-2025	19:30	20:15	00:45
6 z 25 Moduł 2: Tworzenie i Dystrybucja Skutecznych Treści	Marcin Połacik	10-06-2025	15:15	17:30	02:15
7 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	10-06-2025	17:30	17:45	00:15
8 z 25 Moduł 2: Tworzenie i Dystrybucja Skutecznych Treści	Marcin Połacik	10-06-2025	17:45	19:15	01:30
9 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	10-06-2025	19:15	19:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 25 Moduł 2: Tworzenie i Dystrybucja Skutecznych Treści	Marcin Połacik	10-06-2025	19:30	20:15	00:45
11 z 25 Moduł 3: Social Media w Biznesie	Marcin Połacik	11-06-2025	15:15	17:30	02:15
12 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	11-06-2025	17:30	17:45	00:15
13 z 25 Moduł 3: Social Media w Biznesie	Marcin Połacik	11-06-2025	17:45	19:15	01:30
14 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	11-06-2025	19:15	19:30	00:15
15 z 25 Moduł 3: Social Media w Biznesie	Marcin Połacik	11-06-2025	19:30	20:15	00:45
16 z 25 Moduł 4: Reklama i Analiza Danych w Social MediaModuł	Marcin Połacik	12-06-2025	15:15	17:30	02:15
17 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	12-06-2025	17:30	17:45	00:15
18 z 25 Moduł 4: Reklama i Analiza Danych w Social Media	Marcin Połacik	12-06-2025	17:45	19:15	01:30
19 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	12-06-2025	19:15	19:30	00:15
20 z 25 Moduł 4: Reklama i Analiza Danych w Social Media	Marcin Połacik	12-06-2025	19:30	20:15	00:45
21 z 25 Moduł 5: Materiały Wizualne i Walidacja	Marcin Połacik	13-06-2025	15:15	17:30	02:15
22 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	13-06-2025	17:30	17:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 25 Moduł 5: Materiały Wizualne i Walidacja	Marcin Połacik	13-06-2025	17:45	19:15	01:30
24 z 25 Przerwa	Marcin Połacik	13-06-2025	19:15	19:30	00:15
25 z 25 Moduł 5: Materiały Wizualne i Walidacja	Marcin Połacik	13-06-2025	19:30	20:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	196,80 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Połacik

Posiada 10 letnie doświadczenie jako nauczyciel i wykładowca, poparte uprawnieniami MEN. Jego ścieżkę edukacyjną wzbogaciły ukończone studia podyplomowe z filologii polskiej oraz informatyki. Praktykę zawodową zdobywał również jako lektor radiowy i spiker. Od 8 lat z sukcesem prowadzi własną agencję kreatywną, a także aktywnie działa jako członek zarządu w agencji marketingowej.

W swojej karierze przeprowadził liczne szkolenia dla różnorodnych odbiorców, w tym instytucji edukacyjnych i samorządowych, przedstawicieli wielu profesji i grup społecznych, a także osób wykluczonych. Realizował zarówno otwarte, jak i zamknięte sesje szkoleniowe w przedsiębiorstwach prywatnych i państwowych, urzędach, szkołach wyższych i innych placówkach edukacyjnych. Od wielu lat owocnie współpracuje z Zabrzeńskim Centrum Szkoleniowo-Doradczym oraz Mysłowickim Niepublicznym Centrum Kształcenia Ustawicznego.

Ponad 5 lat aktywnie angażuje się w prowadzenie szkoleń z informatyki i technologii cyfrowych. Swoje kompetencje informatyczne rozwijał i udoskonalał w ciągu ostatnich 5 lat poprzez uczestnictwo w licznych kursach i praktycznych projektach, co pozwoliło mu na bieżąco aktualizować i poszerzać wiedzę o najnowsze technologie. Jego specjalizacje obejmują szkolenia informatyczne na poziomie podstawowym i zaawansowanym, szkolenia z zakresu działalności biznesowej w środowisku cyfrowym, a także warsztaty poświęcone wystąpieniom publicznym i emisji głosu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator szkolenia zapewnia uczestnikom kompleksowe materiały edukacyjne, które mają na celu wsparcie procesu uczenia się, ułatwienie przyswajania wiedzy oraz umożliwienie efektywnego wykonywania ćwiczeń i zadań praktycznych. Materiały te są dostarczane w formie elektronicznej, co zapewnia łatwy dostęp i wygodę użytkowania.

Wszystkie materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej zostaną przesłane uczestnikom najpóźniej w pierwszym dniu rozpoczęcia szkolenia. Materiały będą udostępnione w formacie umożliwiającym ich odczyt i wyświetlanie na różnych urządzeniach (np., komputer, tablet, smartfon). Sposób dystrybucji materiałów (np., e-mail, platforma szkoleniowa) zostanie zakomunikowany uczestnikom przed rozpoczęciem szkolenia.

Dzięki dostarczeniu materiałów w formie elektronicznej uczestnicy mają do nich stały dostęp, mogą z nich korzystać w dowolnym miejscu i czasie, a także mogą je łatwo przechowywać i drukować, jeśli zajdzie taka potrzeba.

Warunki uczestnictwa

Własny sprzęt komputerowy: Uczestnik zobowiązany jest do zapewnienia we własnym zakresie sprzętu komputerowego (komputer stacjonarny, notebook lub telefon) wyposażonego w sprawny mikrofon, głośniki oraz kamerę internetową. Sprzęt powinien umożliwiać korzystanie z przeglądarki internetowej obsługującej HTML5.

Termin zapisów: Uczestnik powinien dokonać zapisu na usługę szkoleniową z odpowiednim wyprzedzeniem. W przypadku usług realizowanych zdalnie, uczestnik powinien zapisać się co najmniej 4 dni kalendarzowe przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Wymagana obecność: Od uczestników wymagana jest 100% obecność na wszystkich zajęciach szkoleniowych. Jest to warunek konieczny do uzyskania zaświadczenia ukończenia szkolenia oraz do rozliczenia usługi.

Utrwalanie wizerunku: Uczestnik wyraża zgodę na utrwalanie jego wizerunku w trakcie trwania szkolenia. Utrwalanie wizerunku może

Warunki techniczne

1. Komputer ze stabilnym i nieprzerwanym dostępem do Internetu
2. Mikrofon
3. Program Zoom do pobrania na stronie producenta: <https://zoom.us/download>
4. Wymagania łącza internetowego dla zajęć grupowych Zoom: ok. 800kbps / 1.0Mbps dla wysokiej jakości wideo W przypadku widoku galerii i / lub wideo HD 720p: ok. 1,5 Mb/s Odbieranie wideo HD 1080p wymaga ok. 2,5 Mb / s Przesyłanie wideo HD 1080p wymaga ok. 3,0 Mb / s Do korzystania z materiałów szkoleniowych/ powtórzeniowych wymagane jest oprogramowanie do obsługi plików PDF (np. Adobe Reader)

Link do pokoju spotkania ważny będzie przez cały okres trwania szkolenia

ID spotkania dzień 1: 891 8903 3060

Kod dostępu dzień 1: 187762

ID spotkania dzień 2: 821 2300 0723

Kod dostępu dzień 2: 949379

ID spotkania dzień 3: 881 7514 5307

Kod dostępu dzień 3: 928213

ID spotkania dzień 4: 848 3197 3744

Kod dostępu dzień 4: 087932

ID spotkania dzień 5: 836 2081 7188

Kod dostępu dzień 5: 921952

Kontakt



Edyta Kliś

E-mail biuro@ncku.pl

Telefon (+48) 605 043 222