



LinkedIn Marketing i personal branding - szkolenie na żywo online

Numer usługi 2025/04/24/14143/2706919

1 340,70 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

223,45 PLN brutto/h

181,67 PLN netto/h

SOCJOMANIA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 17.06.2025 do 17.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Dla kogo jest to szkolenie? <ul style="list-style-type: none">• Pracowników działów sprzedaży, poszukujących informacji dotyczących zaawansowanych funkcjonalności, takich jak LinkedIn Sales Navigator i pakietów Premium.• Content managerów i social media managerów, szukających wskazówek dotyczących publikacji na LinkedIn i planu recyklingu treści.• Pracowników działów HR, zainteresowanych poznaniem potencjału znalezienia nowych talentów, wypromowania marki pracodawcy (employer branding)• Osób zainteresowanych personal brandingiem, chcących budować zarówno rozpoznawalność marki osobistej (personal branding), jak również firmowej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik krok po kroku przejdzie przez pełną ścieżkę działania na LinkedIn od założenia profilu personalnego i Company Page, jego optymalizacji, strategii działania, komunikacji, do mierzenia efektów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna strategię wykorzystania potencjału LinkedIn	Rozróżnia rolę i potencjał platformy LinkedIn w kontekście biznesowym i osobistym.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie działanie algorytmu serwisu	Monitoruje statystyki na profilu prywatnym oraz firmowym.	Test teoretyczny
Uczestnik opanuje zasady zarządzania treściami i budowy wizerunku firmy poprzez Company Page.	Uczestnik optymalizuje swój profil i tworzy angażujące treści.	Test teoretyczny
Uczestnik zna najważniejsze pojęcia dotyczące serwisu LinkedIn'a.	Wyjaśnia i rozumie definicje pojęć związane z profilem osobistym, biznesowym oraz samej platformy.	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

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

Tak

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

tak

Program

"LinkedIn Marketing i personal branding"

10:00 Wprowadzenie

- Check-in - interaktywne wprowadzenie do platformy LinkedIn, sprawdzające aktualną wiedzę i postawy uczestników,

10:15 Najważniejsze informacje o LinkedIn

- Czym jest LinkedIn? Cel, rola i argumenty potencjału platformy versus inne kanały społecznościowe
- Grupa docelowa na LinkedIn - kto w Polsce i na świecie korzysta z platformy, do kogo można dotrzeć i jak zrobić to jak najskuteczniejszych na praktycznych przykładach z różnych branż,
- Jakie cele (biznesowe i prywatne) może realizować LinkedIn i dlaczego warto z niego korzystać?
- Profil prywatny versus profil firmowy - jakie są różnice? Jakie są najskuteczniejsze taktyki korzystania z LinkedIn na różne cele?

10:45 Działania na LinkedIn

- Funkcje na LinkedIn (grupy i wydarzenia, formaty treści, hashtagi i oznaczenia kont) - kiedy i jak z nich korzystać?
- Algorytm i dobre praktyki tworzenia treści na LinkedIn - jak działa i jak tworzyć treści, by trafiły do jak najszerszego grona odbiorców i cieszyły się zaangażowaniem?
- Wyszukiwarka na LinkedIn - jak skorzystać z niej najlepiej? (wyszukiwanie leadów, prospecting, wyszukiwanie treści)
- 🚀 Ćwiczenie w parach: wykorzystywanie w praktyce wyszukiwarki na cele biznesowe

11:30 Przerwa kawowa

11:45 Profil osobisty - strategia działania

- LinkedIn jako platforma do budowania marki osobistej - przykłady i inspiracje.
- 4 filary skutecznego działania na LinkedIn (Social Selling index) - szablon do mierzenia efektywności działań
- 📄 Checklista profilu osobistego na LinkedIn i optymalizacja profilu osobistego krok po kroku.
- 🚀 Ćwiczenie indywidualne: analiza profilu na LinkedIn w celu identyfikacji dobrych praktyk i elementów do poprawy.
- Dotarcie do właściwej grupy docelowej - jak budować relacje biznesowe i rozwijać sieć kontaktów.
- Tryb autora - co umożliwia i dlaczego warto z niego skorzystać?
- Statystyki i mierzenie efektywności

13:00 Przerwa obiadowa

13:45 Działania w praktyce na LinkedIn

- Zarządzanie LinkedIn - jak znaleźć na niego czas i skutecznie zarządzać tam swoimi działaniami, zarówno jako profil prywatny, jak i firmowy?
- Aktywności konta osobistego - tworzenie nowych treści i udział w dyskusjach - zasady działania i wskazówki,
- O czym pisać? Wyznaczenie kluczowych obszarów komunikacji (trendów) i przedstawienie narzędzi do generowania pomysłów, ale też i przechowywania i recyklingu.
- 🚀 Ćwiczenie indywidualne: tworzenie nowych komunikatów za pomocą narzędzi wspierających (m.in. narzędzia takie jak Copy.ai czy ChatGPT).
- Jak planować treści? Poznanie taktyk planowania tworzenia i dystrybucji treści w dostępnych kanałach - content planning.

15:00 Profil firmowy - strategia działania

- Jak Twoja firma na LinkedIn może wykorzystać platformę LinkedIn (LinkedIn Canvas jako zidentyfikowanie szans realizacji celów za pomocą Company Page, działań pracowników, w tym rekruterów, ale i działań promocyjnych)
- Company Page - na jakie elementy zwracać uwagę i jak zoptymalizować profil firmowy krok po kroku
- 🚀 Ćwiczenie w parach: screening wybranych Company Pages w celu ich ewaluacji i zidentyfikowania dobrych przykładów oraz elementów do poprawy
- Tworzenie treści jako Company Page - wskazówki i dobre praktyki na praktycznych przykładach
- Taktyki pozyskania odbiorców i budowania zaangażowania wśród odbiorców
- Program Employee Advocacy - dlaczego warto go tworzyć i od czego zacząć?
- Przegląd praktycznych case studies z różnorodnych branż

16:15 LinkedIn w praktyce - co jeszcze warto wiedzieć

- Wprowadzenie do reklamy na LinkedIn i podstawy analizy reklam na LinkedIn

- Plany premium - kiedy i czy warto z nich korzystać? Wprowadzenie do Sales Navigator i prezentacja przykładowych sytuacji, kiedy warto z niego korzystać
- 🚀 Ćwiczenie w grupach: praktyczne ćwiczenia z wykorzystania zaawansowanego wyszukiwania Sales Navigator (prowadzone na koncie trenera i/lub kontaktach uczestników z kontami premium).
- Jak i skąd czerpać wiedzę na temat LinkedIn - prasówka

17:00 Podsumowanie

- Q&A - sesja pytań i odpowiedzi na pytania
- Check-out - podsumowanie szkolenia wraz ze wszystkimi uczestnikami

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 340,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	223,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Kociołek

Praktyk z zakresu marketingu w mediach społecznościowych, trenerka, entuzjastka digitalu i nowych technologii. Od 2016 związana z marketingiem. Przeprowadza audyty, współtworzy strategie, doradza i szkoli. Prowadzi zajęcia z content marketingu i mediów społecznościowych w ramach certyfikowanego kursu Digital Marketing prowadzonego na licencji Digital Marketing Institute. Doświadczenie zdobywała w agencjach social mediowych, PR-owych i digitalowych, zajmując stanowiska od specjalistki i trenerki po team leaderkę działu social media.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po realizacji szkolenia otrzyma prezentację, którą trener posługiwał się podczas zajęć. Materiały dydaktyczne są udostępniane uczestnikom usług szkoleniowych na naszej platformie e-learningowej na okres 1 roku z możliwością pobrania pliku PDF.

Informacje dodatkowe

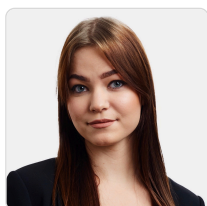
Link do opisu szkolenia na stronie Socjomanii: <https://socjomania.pl/szkolenia-otwarte/linkedin-marketing-personal-branding>

Podczas szkolenia przewidziana jest jedna przerwa kawowa (15 min.) i lunchowa (45 min).

Warunki techniczne

Dostęp Uczestnika do komputera, internetu, sprawny mikrofon i kamera. Przed webinarzem Uczestnik otrzyma od nas dostęp do naszej platformy e-learningowej, na której umieszczone są materiały dydaktyczne, m.in. te którymi będzie posługiwał się podczas zajęć trener. Rekomendujemy korzystanie z drugiego monitora podczas zajęć, ale nie jest to obowiązkowe. **Zajęcia odbywają się poprzez platformę Google Meet**

Kontakt



Anna Dudek

E-mail anna.dudek@socjomania.pl

Telefon (+48) 664 754 755