



Instytut Rozwoju
Kompetencji
Skeleton KLAUDIA
JASIŃSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Pozyskiwanie klientów w social mediach i budowanie wizerunku. Szkolenie dla Pośredników / Agentów nieruchomości

Numer usługi 2025/04/29/118749/2717965

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.07.2025 do 20.07.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

87,50 PLN brutto/h

87,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	obejmuje pracowników z branży nieruchomości, w tym pośredników, agentów, właścicieli firm nieruchomościowych, specjalistów ds. marketingu i PR, pracowników działów sprzedaży oraz nowych przedsiębiorców, którzy chcą zdobyć umiejętności w zakresie efektywnego wykorzystania social media do promocji swojej marki, ofert oraz zwiększenia sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnej efektywnej promocji swojej działalności, budowania silnej marki oraz zwiększenia sprzedaży usług. Uczestnicy poznają narzędzia, techniki oraz strategie potrzebne do tworzenia angażujących treści i kampanii reklamowych, które przyciągną klientów i zwiększą ich lojalność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje różne platformy do promocji swojej działalności.	Kursant wie i rozumie jak działa marketing w mediach społecznościowych i wykorzystuje różne platformy (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn) do promocji usług. Wybiera odpowiednie kanały komunikacji w oparciu o specyfikę działalności i grupy docelowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje spójną i atrakcyjną markę w Social Media.	Uczestnik opracowuje strategię budowy marki w mediach społecznościowych, w tym określić tożsamość wizualną i ton komunikacji. Tworzy treści zgodne z wartościami marki i oczekiwaniami odbiorców.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy i publikuje wartościowe i angażujące treści.	Uczestnik wykorzystuje różne techniki sprzedażowe, takie jak storytelling, oferty specjalne, promocje i wezwania do działania (call to action), aby przyciągnąć nowych klientów. Prowadzi skuteczne kampanie sprzedażowe, budując relacje z klientami poprzez media społecznościowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wykorzystuje różne techniki sprzedażowe, takie jak storytelling, oferty specjalne, promocje i wezwania do działania (call to action), aby przyciągnąć nowych klientów. Prowadzi skuteczne kampanie sprzedażowe, budując relacje z klientami poprzez media społecznościowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi płatne kampanie reklamowe.	Kursant tworzy i uruchamia kampanie reklamowe na Facebooku, Instagramie i innych platformach, optymalizując budżet i targetując odpowiednie grupy odbiorców. Monitoruje i optymalizuje kampanie reklamowe w celu zwiększenia konwersji i efektywności kosztowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Mierzy skuteczność działań w Social Mediach.	Kursant korzysta z narzędzi analitycznych, takich jak Facebook Insights, Instagram Insights czy Google Analytics, aby śledzić wskaźniki efektywności (KPI): zasięg, zaangażowanie, konwersje. Analizuje wyniki działań w mediach społecznościowych i wdraża optymalizacje na podstawie zebranych danych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Automatyzuje działania i efektywnie zarządza treściami.	Używa narzędzi do planowania i automatyzacji treści (np. Buffer, Hootsuite, Later), co pozwala na bardziej efektywne zarządzanie kontami w Social Media i oszczędność czasu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

tak

Pytanie 2. Czy dokument został wydany przez organy władz publicznych lub samorządów zawodowych na podstawie ustawy lub rozporządzenia?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

tak

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Instytut Rozwoju Kompetencji Skeleton
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Instytut Rozwoju Kompetencji Skeleton

Program

DZIEŃ 1

10:00 – 11:30 | Wprowadzenie do Social Mediów

- Wprowadzenie do świata social mediów
- Analiza potrzeb biznesowych w social mediach w kontekście rynku nieruchomości

11:30 – 13:00 | Platformy Social Media – Przegląd

- Omówienie najpopularniejszych platform (Facebook, Instagram, TikTok) w kontekście promowania usług sprzedaży nieruchomości
- Wybór odpowiednich platform do promocji

13:00 – 13:15 | PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

13:15 – 16:15 | Tworzenie Strategii Social Media

- Jak zdefiniować cele biznesowe w social mediach na rynku nieruchomości
- Targetowanie grupy odbiorców (lokalni klienci, specyficzne grupy wiekowe)
- Planowanie treści i kalendarz publikacji (najlepsze godziny i dni)

16:15 – 16:30 | PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

16:30 – 18:00 | Tworzenie angażujących treści

- Zasady tworzenia angażujących postów promujących na rynku nieruchomości
- Wideo, grafiki, teksty – co najlepiej działa w kontekście rynku nieruchomości?
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji do tworzenia contentu na social media
- Przegląd aplikacji do tworzenia treści: Canva, CapCut, inne narzędzia

18:00 – 18:30 | Podsumowanie Dnia Pierwszego

- Dyskusja, wymiana doświadczeń i pytania

DZIEŃ 2

10:00 – 11:30 | Social Media Advertising

- Wprowadzenie do płatnych kampanii reklamowych w social mediach
- Facebook Ads, Instagram Ads, TikTok Ads: jak tworzyć skuteczne kampanie?
- Targetowanie i retargetowanie odbiorców (np. lokalne kampanie)

11:30 – 13:00 | Budowanie Relacji i Zarządzanie Kryzysowe

- Jak budować trwałe relacje z klientami poprzez social media?
- Obsługa klienta w social mediach – jak odpowiadać na komentarze, wiadomości
- Zarządzanie kryzysowe: jak reagować na negatywne komentarze i sytuacje kryzysowe?

13:00 – 13:15 | PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

13:15 – 16:15 | Automatyzacja Social Media i Narzędzia Wspomagające

- Przegląd narzędzi do automatyzacji publikacji i zarządzania social mediami (Hootsuite, Buffer)
- Korzyści z automatyzacji: oszczędność czasu i efektywność w prowadzeniu mediów społecznościowych

16:15 – 16:30 | PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

16:30 – 18:00 | Zajęcia praktyczne

- Tworzenie grafik, relacji na Instagramie (Story), TikTok-owych rolek promujących usługi fryzjerskie

- Omówienie wykonanych zadań i feedback

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

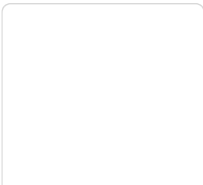
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	87,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	87,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Hubert Urbanski



Hubert Urbański to ekspert w dziedzinie marketingu i social media, specjalizujący się w branży nieruchomości. Z ponad 8-letnim doświadczeniem w prowadzeniu działań marketingowych oraz budowaniu skutecznych strategii obecności w Internecie, Hubert ma na koncie liczne projekty, które pomogły firmom z sektora nieruchomości znacząco zwiększyć swoją widoczność i sprzedaż.

Jako trener, Hubert łączy teoretyczną wiedzę z praktycznymi umiejętnościami, które umożliwiają uczestnikom efektywne wykorzystanie social media do promocji usług nieruchomościowych. W swoim podejściu kładzie duży nacisk na tworzenie angażujących treści, budowanie zaufania do marki oraz wykorzystanie narzędzi, takich jak Facebook, Instagram czy LinkedIn, aby osiągnąć konkretne cele biznesowe. Jego szkolenia pomagają uczestnikom lepiej zrozumieć, jak przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów, poprawić relacje z obecnymi oraz efektywnie zarządzać kampaniami reklamowymi.

Hubert dostarcza uczestnikom praktycznych narzędzi i strategii, które pozwalają na skuteczną promocję usług nieruchomościowych, a także skuteczne zarządzanie komunikacją w social media. Jego doświadczenie w pracy z branżą nieruchomości sprawia, że szkolenia są dostosowane do specyficznych potrzeb tej dziedziny, oferując rozwiązania, które naprawdę działają.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają pełen zestaw profesjonalnych materiałów edukacyjnych, które obejmują zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczne wskazówki. W skład pakietu wchodzi:

- Szczegółowe skrypty szkoleniowe, które zawierają kluczowe informacje dotyczące marketingu internetowego w mediach społecznościowych,
- Certyfikat ukończenia szkolenia, który stanowi potwierdzenie zdobycia nowych kwalifikacji i może stanowić cenny atut w CV.

Dzięki tym materiałom uczestnicy będą mieli dostęp do niezbędnej wiedzy oraz narzędzi, które umożliwią im samodzielne wykorzystanie zdobytych umiejętności po zakończeniu kursu.

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy muszą mieć ukończone 18 lat, posiadać wykształcenie średnie lub wyższe, oraz podstawową znajomość obsługi Facebooka, Instagrama i TikToka. Kurs jest skierowany do właścicieli salonów fryzjerskich, fryzjerów oraz osób planujących promować swoje usługi w social mediach, z dostępem do urządzenia z internetem i gotowością do aktywnego uczestniczenia w szkoleniu.

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy Zoom

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu. Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem). Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms. Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Kontakt



Klaudia Jasińska

E-mail biuro@skeleton.com.pl

Telefon (+48) 786 183 809