



BEAUTY SALON
ANGELIKA
TACZYŃSKA



Kurs Social Media - poziom podstawowy - Kierunek – Rozwój

Numer usługi 2025/05/06/138468/2728601

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.05.2025 do 27.05.2025

1 680,00 PLN brutto

1 680,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla osób pracujących w salonach kosmetycznych: kosmetyczek, kosmetologów, makijażystek, wizażystek które planują prowadzenie bądź udoskonalenie social mediów dla swoich salonów.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	25-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Zapewnienie przedsiębiorcom praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie skutecznego wykorzystania social media do promocji swoich firm i produktów. Co publikować na swoich profilach? Jak prowadzić rozmowy, treści itd.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje rodzaje social mediów i ich charakterystyki	Charakteryzuje podobieństwa i różnice pomiędzy poszczególnymi platformami	Wywiad swobodny
Definiuje rodzaje narzędzi wykorzystywanych do tworzenia treści w social mediach	Charakteryzuje rodzaje hashtagów	Wywiad swobodny
	Omawia role relacji live, rolek	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje role zasięgu płatnego i ograniczonego	Wywiad swobodny
	Definiuje cele strategii marketingowej	Wywiad swobodny
	Przeprowadza analize SWOT	Wywiad swobodny
Omawia proces tworzenia skutecznej strategii istnienia w social mediach	Określa grupy docelowe	Wywiad swobodny
	Określa komunikacje marki, identyfikacje wizualną.	Wywiad swobodny
	Definiuje sposoby tworzenia postów	Wywiad swobodny
Omawia proces budowy person sprzedażowych	Charakteryzuje psychologiczne aspekty wpływania na odbiorców	Wywiad swobodny
	Omawia role grafiki w social mediach	Wywiad swobodny
	Analizuje cele reklamowe, dobiera odpowiednie narzędzia	Wywiad swobodny
Tworzy treści na social media pod aktywnym nadzorem prowadzącego zajęcia	Tworzy treści na social media	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 zawiera informację w jakim stopniu kursant opanował poszczególne zagadnienia oraz opis efektów uczenia się niezbędne do przeprowadzania zabiegów.

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

Tak dokument informuje o sposobie weryfikacji efektów uczenia.

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

Dokument potwierdza zdobycie wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności oraz informuje o przebiegu szkolenia ze wskazaniem na część szkoleniową i sprawdzającą efekty uczenia.

Program

Podstawy obsługi social mediów.

- Wprowadzenie do mediów społecznościowych (Facebook, Instagram, TikTok)
- Podstawy obsługi social mediów i ich charakterystyka (podobieństwa i różnice)
- Hasztagi i ich wpływ na zasięgi postów
- Rolki, live'y, relacje i ich wykorzystanie w social mediach firmowych
- Zasięg organiczny a zasięg płatny

Skuteczne strategię marketingową

- Jak opracować skuteczną strategię na social media
- Cele strategii marketingowej
- Analiza SWOT marki (mocne strony, słabe strony, szanse, zagrożenia)

Określenie grup docelowych, formułowanie komunikatów

- Budowa person sprzedażowych
- Komunikacja marki, identyfikacja wizualnaBudowanie lejków sprzedażowych
- Sposoby tworzenia postów: content marketing w social mediach

Psychologiczne aspekty wpływania na odbiorców

- Rola grafik w prowadzeniu działań marketingowych i sprzedażowych
- Przykładowe grafiki
- Narzędzia social sellingu - pozyskiwanie klientów poprzez social media
- Cele reklamowe, grupy odbiorców reklam, budżet reklamy
- Analiza statystyk i raportów reklamowych
- Najczęstsze błędy popełniane w prowadzeniu działań reklamowych w social mediach
- Pozyskiwanie leadów sprzedażowych

Warunki organizacyjne :

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe: skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy.

Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy w formie online, który zbada poziom wiedzy kursantów.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach dydaktycznych (45 minut)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do mediów społecznościowych Facebook, Instagram, TikTok – charakterystyka platform Jak działają algorytmy, różnice i podobieństwa	Michał Laskosz	26-05-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Podstawy obsługi social mediów Tworzenie profili firmowych Rodzaje treści: posty, relacje, rolki, live'y Hashtagi – zasady stosowania i ich wpływ na zasięgi	Michał Laskosz	26-05-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Przerwa obiadowa	Michał Laskosz	26-05-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 10 Jak działają zasięgi? Kiedy i dlaczego warto promować posty?	Michał Laskosz	26-05-2025	13:30	14:30	01:00
5 z 10 Budowanie skutecznej strategii marketingowej Cele strategii Przykłady kampanii i analiz. ANALIZA SWOT	Michał Laskosz	26-05-2025	14:30	16:00	01:30
6 z 10 Lejki sprzedażowe i ich znaczenie w marketingu	Michał Laskosz	26-05-2025	16:00	17:00	01:00
7 z 10 Grupy docelowe i komunikaty	Michał Laskosz	26-05-2025	17:00	17:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Content marketing i psychologia odbiorcy	Michał Laskosz	27-05-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 10 Social selling	Michał Laskosz	27-05-2025	10:30	11:15	00:45
10 z 10 Walidacja	-	27-05-2025	11:15	11:30	00:15

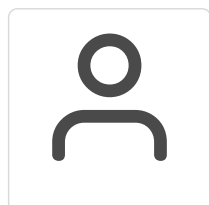
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Laskosz

Michał Laskosz

Od 2010 roku w branży szkoleniowej. Swoją pracę ze szkoleniami rozpoczął od szkoleń działu sprzedaży w firmach. Szkolenia z tematów związanych z social meadiami prowadzi od ponad 5 lat. Niezwykle komunikatywny i zaangażowany trener. Nieustająco podnosi swoje kompetencje uczestnicząc w szkoleniach i kursach z takich tematów jak:

- radzenie sobie ze stresem 2019 r
- nowoczesna motywacja 2019
- sprzedaż i negocjacje 2020
- systemy prezentacji w biznesie 2021
- organizacja i zarządzanie pracą zdalną 2022
- tworzenie rozwiązań chmurowych 2022
- marketing i social media 2022

Trener z bogatym zakresem szkoleniowym opartym o praktyczne doświadczenia. Swoją warsztat

trenerski poznawał i udoskonalał u takich czołowych trenerów i wykładowców w kraju i zagranicą.
Absolwent kierunku ekonomia w Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu. Certyfikowany
egzaminator VCC

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat.

Każdy uczestnik otrzymuje bogato ilustrowany skrypt.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze beauty.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Szkolenie trwa 14 godzin edukacyjnych

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (45 minut).

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną: Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Opinie kursantów oraz ich prace można zobaczyć : <https://www.facebook.com/ANGEL-SKIN-Akademia-Szkoleniowa-z-Medycyny-Estetycznej-1316320058537081>

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi.

Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Kontakt



Angelika Taczynska

E-mail angelikataczynska@wp.pl

Telefon (+48) 667 811 137