



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Szkolenie Video marketing

Numer usługi 2025/05/08/8826/2732424

📍 Olsztyn / stacjonarna
💰 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 17.06.2025 do 02.07.2025

2 500,00 PLN brutto
2 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Video marketing” skierowane jest do: osób dorosłych (powyżej 18 roku życia), które z własnej inicjatywy chcą podnosić swoje umiejętności i kompetencje, spełniających co najmniej jedno z poniższych kryteriów: 1.1 mieszkają na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (w rozumieniu Kodeksu Cywilnego) 1.2 są zatrudnione na terenie województwa warmińsko-mazurskiego 1.3 pobierają naukę na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	16-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Usługa "Video marketing" przygotowuje uczestnika do wykorzystywania wiedzy z zakresu video marketingu w celu wprowadzenia nowoczesnych działań promocyjnych w firmie oraz tworzenia treści marketingowych w oparciu o najważniejsze wartości swojej marki z wykorzystaniem formatu video.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
tworzy treści video marketingowe	wymienia podstawowe narzędzia do nagrania treści video	Test teoretyczny
	wprowadza najnowocześniejsze działania promocyjne w firmie	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie content video	Test teoretyczny
	wymienia podstawowe formaty video marketingu dla różnych platform	Test teoretyczny
	wymienia podstawowe elementy scenariusza promocyjnego video	Test teoretyczny
	wymienia 3 filary dobrego video marketingu	Test teoretyczny
	wymienia najczęstsze błędy w podejściu do video marketingu	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcia call to action	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

Usługa "Video marketing" przygotowuje uczestnika do wykorzystywania wiedzy z zakresu video marketingu w celu wprowadzenia nowoczesnych działań promocyjnych w firmie oraz tworzenia treści marketingowych w oparciu o najważniejsze wartości swojej marki z wykorzystaniem formatu video.

Szkolenie „Video marketing” skierowane jest do:

- osób dorosłych (powyżej 18 roku życia), które z własnej inicjatywy chcą podnosić swoje umiejętności i kompetencje, spełniających co najmniej jedno z poniższych kryteriów:

1.1 mieszkają na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (w rozumieniu Kodeksu Cywilnego)

1.2 są zatrudnione na terenie województwa warmińsko-mazurskiego

1.3 pobierają naukę na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- Wykład interaktywny
- Prezentacja multimedialna + analiza przykładów
- Dyskusja moderowana
- Praca w grupach / zespołach projektowych
- Ćwiczenia praktyczne (hands-on)
- Demonstracja
- Mini-projekty / case study

Ramowy program usługi

Dzień 1 - 17.06.2025 - Ziemowit Sosiński

1. Content Video - absolutna przyszłość marketingu czyli dlaczego musisz to mieć!
2. Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video?
3. Działania kontentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?
4. Tutorial, Unboxing czy Webinar? Sześć podstawowych formatów video marketingu
5. Call to Action – co to jest i jak to użyć w budowaniu content video?
6. Jak zaprojektować i stworzyć scenariusz promocyjnego video?
7. Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video
8. Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować?
9. Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu

Dzień 2 - 02.07.2025 - Ziemowit Sosiński

1. Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?
2. 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji
3. 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu

Warsztaty:

- Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video
- Feedback grupowy
- Praktyczna nauka pisania scenariuszy do krótkich form video
- Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?

Test wiedzy - walidacja

Walidacja usługi odbędzie się 02 lipca 2025 roku w godz. 15:15–15:30 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielność pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

Informacje dodatkowe:

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Content Video - absolutna przyszłość marketingu czyli dlaczego musisz to mieć! Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video? Działania kontentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?	Ziemowit Sosiński	17-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Tutorial, Unboxing, Webinar? Sześć podstawowych formatów video marketingu. Call to Action. Jak zaprojektować i stworzyć scenariusz promocyjnego video?	Ziemowit Sosiński	17-06-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 11 Przerwa	Ziemowit Sosiński	17-06-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video. Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować? Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu	Ziemowit Sosiński	17-06-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 11 Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?	Ziemowit Sosiński	17-06-2025	14:00	15:30	01:30
6 z 11 Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać? 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 11 Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video Feedback grupowy	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	10:30	12:00	01:30
8 z 11 Przerwa	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	12:00	12:30	00:30
9 z 11 Praktyczna nauka pisania scenariuszy do krótkich form video	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	14:00	15:15	01:15
11 z 11 Test wiedzy - walidacja	Ziemowit Sosiński	02-07-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński

Trener specjalizujący się w strategiach marketingowych, strategiach komunikacji marki, Public Relations, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, budowie marki osobistej, zarządzaniu i przywództwie.

Posiada doświadczenie korporacyjne na stanowiskach związanych ze sprzedażą w tym menedżera sprzedaży odpowiedzialnego na 1/3 kraju, budowa i prowadzenie firm branży marketingowej i reklamowej (z wykorzystaniem Video Marketingu w sieci).

Pedagog - Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Specjalista z zakresu Public Relations – Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej w Sopocie, Certyfikowany Trener Biznesu – Akademia SET, Certyfikowany Storyteller – Mistrzowska Szkoła Storytellingu Biznesowego w Biznesie, Coach – Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO w Warszawie

Trener stworzył i od 15 lat zarządza firmami marketingowymi i reklamowymi. Od lat bierze aktywny udział w procesie sprzedaży i w negocjacjach największych kontraktów branżowych, a także w procesie obsługi kluczowych klientów. Trener od wielu lat współpracował i współpracuje z wieloma międzynarodowymi i krajowymi agencjami reklamowymi w ramach kampanii marketingowych dla

różnym firm. Trener również buduje i wdraża strategie marketingowe i komunikacyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw, a także doradza firmom w zakresie public relations. Trenerka, posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

ul. Dąbrowszczaków 39/216
10-542 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Kasprowicz



E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584