



"LinkedIn dla firm: strategia marki, program ambasadorski pracowników oraz skuteczna reklama (LinkedIn ADS) i sprzedaż z uwzględnieniem narzędzi AI"

Numer usługi 2025/05/16/30963/2752069

2 200,00 PLN brutto
2 200,00 PLN netto
91,67 PLN brutto/h
91,67 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

342 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 01.09.2025 do 05.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- specjaliści ds. marketingu, sprzedaży i komunikacji, którzy chcą skutecznie działać na LinkedIn
- menedżerowie i właściciele firm budujący rozpoznawalność marki
- pracownicy HR i employer branding odpowiedzialni za wizerunek pracodawcy
- osoby zarządzające profilami firmowymi i tworzące content
- freelancerzy, konsultanci i eksperci rozwijający markę osobistą

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem1

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

25-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do profesjonalnego wykorzystania LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych i employer brandingowych. Uczy tworzenia skutecznych profili, angażujących treści, prowadzenia kampanii reklamowych oraz wykorzystania AI i automatyzacji w analizie i optymalizacji działań. Skierowane do specjalistów, menedżerów, HR i osób budujących markę osobistą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia rolę LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych i employer brandingowych.	Opisuje zastosowanie LinkedIn w różnych obszarach działalności biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia rodzaje treści i formatów stosowanych na LinkedIn.	Opisuje cechy postów, artykułów, grafik, video i carouselów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia cele i możliwości LinkedIn ADS.	Wskazuje typy kampanii i cele reklamowe dostępne w Campaign Managerze.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Optymalizuje profil osobisty i firmowy zgodnie z zasadami personal branding.	Dostosowuje zdjęcie, nagłówek, opis i elementy wizualne profilu.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy angażujące treści dostosowane do celów komunikacyjnych. Prowadzi działania social sellingowe i rozwija sieć kontaktów. Tworzy i uruchamia kampanię reklamową w LinkedIn ADS.	Publikuje post z uwzględnieniem storytellingu, formatu i grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje strategię kontaktu, pisze wiadomości i prowadzi follow-up.	Analiza dowodów i deklaracji
	Konfiguruje kampanię, dobiera grupę docelową, format, budżet.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje AI i narzędzia automatyzujące działania na LinkedIn.	Stosuje narzędzia do tworzenia treści, grafik i analiz wyników.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozwija świadomość roli własnej obecności online w kontekście zawodowym.	Potrafi wskazać, jak jego aktywność wpływa na wizerunek osobisty i firmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się językiem włączającym i dostosowanym do różnych odbiorców.	Dobiera styl wypowiedzi do kontekstu i grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji

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

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę oraz praktyczne umiejętności z zakresu skutecznego wykorzystywania LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych, employer brandingowych oraz budowania marki osobistej i firmowej.

Uczestnicy nauczą się:

- jak tworzyć profesjonalne i zoptymalizowane profile osobiste oraz firmowe
- jak budować spójny i autentyczny wizerunek eksperta (personal branding)
- jak tworzyć angażujący content – od postów i artykułów po video i carousele
- jak prowadzić skuteczne działania social sellingowe – od budowania sieci kontaktów po nurturing leadów
- jak wdrażać i prowadzić programy ambasadorskie i employee advocacy w firmie
- jak tworzyć, prowadzić i optymalizować kampanie reklamowe LinkedIn ADS z wykorzystaniem Campaign Managera
- jak tworzyć treści i oferty reklamowe zwiększające konwersję
- jak wykorzystywać LinkedIn w employer brandingu oraz współpracy działów HR i marketingu
- jak automatyzować działania z użyciem AI – od tworzenia treści po analizę skuteczności kampanii
- jak mierzyć wyniki, analizować dane i optymalizować kampanie (UTM, tagi, A/B testing, eksport danych)

Aktywna nauka w formule online:

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym, na platformie Zoom. Interaktywna sesja z prowadzącym, możliwość współdzielenia ekranu oraz ćwiczenia grupowe i indywidualne zapewniają wysoki poziom zaangażowania i komfort nauki z dowolnego miejsca.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 24 godzin edukacyjnych tj. 18 godzin zegarowych

- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy

Zajęcia w ramach kursu realizowane są w formie interaktywnych wykładów z elementami prezentacji na żywo oraz współdzielenia ekranu. Uczestnicy biorą aktywny udział zarówno w pracy indywidualnej, jak i zespołowej, wykonując ćwiczenia praktyczne oparte na rzeczywistych przypadkach projektowych. Istotnym elementem procesu dydaktycznego jest uczestnictwo w dyskusjach oraz samodzielna analiza materiałów, co umożliwia skuteczne przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

Dostosowanie kursu do potrzeb osób ze szczególnymi wymaganiami

- **Pomoc techniczna:** Uczestnicy, którzy napotykają trudności z korzystaniem z platformy szkoleniowej lub dostępem do materiałów, mogą liczyć na wsparcie techniczne.
- **Interaktywne sesje pytań i odpowiedzi:** Organizujemy spotkania Q&A, w trakcie których uczestnicy mogą zadawać pytania na żywo – również za pośrednictwem czatu tekstowego, co jest szczególnie przydatne dla osób mających trudności z komunikacją werbalną.
- **Szkolenie na platformie ZOOM:** Szkolenie odbywa się na platformie ZOOM, która spełnia międzynarodowe standardy dostępności, w tym wytyczne WCAG 2.1.
- **Indywidualne tempo nauki:** Program szkolenia uwzględnia elastyczny harmonogram, co pozwala dostosować tempo pracy do indywidualnych potrzeb uczestników.

Certyfikat ukończenia:

Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Weryfikacja efektów uczenia się:

Ocena efektów uczenia się odbywa się poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie przeprowadzany dwukrotnie – na początku oraz na zakończenie szkolenia. Umożliwia to zmierzenie postępów uczestników oraz sprawdzenie stopnia przyswojenia wiedzy i umiejętności. Taka forma weryfikacji potwierdza gotowość do praktycznego wykorzystania zdobytych kompetencji. Podczas szkolenia uczestnicy również przygotowują indywidualny projekt, stanowiący praktyczne podsumowanie zdobytej wiedzy i umiejętności. Projekt ten, w formie pliku lub zestawu dokumentów, jest przesyłany do walidatora po zakończeniu szkolenia. Na jego podstawie oceniane jest, w jakim stopniu uczestnik osiągnął zakładane efekty uczenia się.

Program szkolenia:

Fundamenty LinkedIn i budowanie marki osobistej oraz firmowej

- Rola LinkedIn w strategii marketingowej i sprzedażowej B2B
- Tworzenie i optymalizacja profilu osobistego oraz firmowego
- Personal branding – jak budować ekspercki wizerunek
- Tworzenie spójnej identyfikacji marki
- Algorytm LinkedIn – jak działa i co wpływa na zasięgi treści
- Zasady skutecznego contentu: rytm publikacji, storytelling, formaty

Tworzenie angażujących treści i strategię kontaktu

- Jak pisać treści, które angażują i budują relacje (posty, artykuły, grafiki, video, carousele)
- Emocje, wartości i autentyczność – jak „nie robić korpo-postów”
- Strategia social selling: kiedy publikować, jak reagować i komentować
- Nawiązywanie kontaktów – strategia budowania sieci (zimne wiadomości, follow-upy, lead nurturing)
- Wdrażanie programu ambasadorskiego – jak zachęcić pracowników do aktywności
- Przykłady działań employee advocacy

LinkedIn ADS – skuteczna reklama i kampanie konwersyjne

- Wprowadzenie do LinkedIn Campaign Manager
- Rodzaje kampanii: świadomość, leady, ruch, konwersje
- Tworzenie kampanii krok po kroku: grupy docelowe, formaty reklam, budżet
- Targetowanie i retargeting
- Najczęstsze błędy w kampaniach LinkedIn ADS
- Jak zwiększać konwersje z reklam – struktura oferty i landing page

Employer branding i program ambasadorski pracowników

- Budowa silnej marki pracodawcy na LinkedIn

- Jak HR i marketing mogą współpracować
- Format treści employer brandingowych – video, wypowiedzi pracowników, "od kuchni"
- Skuteczne kampanie EB
- Szkolenie pracowników z LinkedIn – warsztat ambasadora marki

Automatyzacja, AI i analiza działań

- Wykorzystanie AI w marketingu: automatyzacja tworzenia treści, grafiki, video i analiza skuteczności kampanii
- Narzędzia do automatyzacji działań
- AI w analizie działań reklamowych – jak mierzyć skuteczność kampanii
- Ustawienia tagów, śledzenie konwersji, UTM, eksport danych
- Optymalizacja kampanii reklamowych – A/B testing, analizowanie wskaźników

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	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	91,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach przygotowania do szkolenia uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne) przed rozpoczęciem szkolenia, aby umożliwić wcześniejsze zapoznanie się z treściami.

Celem udostępnienia materiałów przed szkoleniem jest:

- ułatwienie wstępnego zrozumienia omawianych zagadnień,
- zwiększenie efektywności udziału w szkoleniu,
- umożliwienie uczestnikom przygotowania ewentualnych pytań lub refleksji,
- zapewnienie dostępu do niezbędnych materiałów również po zakończeniu spotkania.

Materiały będą wysyłane na podane wcześniej adresy e-mail uczestników. Prosimy o upewnienie się, że wiadomości nie trafiają do folderu SPAM oraz o zapisanie plików na własnych urządzeniach przed szkoleniem.

Warunki uczestnictwa

Umiejętność obsługi komputera w stopniu bardzo dobrym.

Informacje dodatkowe

Kluczowe elementy organizacyjne oraz etapy uczestnictwa w kursie:

- **Dostęp do platformy e-learningowej** – każdy uczestnik otrzyma indywidualny dostęp do zasobów szkoleniowych dostępnych online.
- **Test wstępny** – szkolenie rozpocznie się od krótkiego testu diagnozującego poziom wiedzy uczestników, co umożliwi lepsze dostosowanie treści i tempa nauki.
- **Prezentacje na żywo** – trener prowadzi interaktywne sesje online, w trakcie których omawia kluczowe zagadnienia i odpowiada na pytania uczestników.
- **Zadania praktyczne** – uczestnicy realizują ćwiczenia związane z tematyką szkolenia; każde zadanie jest oceniane przez prowadzącego.
- **Egzamin końcowy** – po zakończeniu wszystkich modułów uczestnicy przystępują do testu końcowego weryfikującego poziom opanowania materiału.

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem1

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platforma zoom.

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
 - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
 - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.

- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

6. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem.

Kontakt



Anna Mirośław

E-mail szkolenia.lublin@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 531 191 181